

INFORME FINAL

IDENTIFICACIÓN DE LAS VINCULACIONES ENTRE EL NIVEL EDUCATIVO, EL INGRESO Y LA SITUACIÓN ECONÓMICA DE LAS MICROEMPRESAS.

PRESENTA:

J.B. CONSULTORES, S.A. de C.V.

OCTUBRE DE 2001

.IDENTIFICACIÓN DE LAS VINCULACIONES ENTRE EL NIVEL EDUCATIVO, EL INGRESO Y LA SITUACIÓN ECONÓMICA DE LAS MICROEMPRESAS.

Contenido:	Página:
Resumen Ejecutivo.....	3
I. Introducción.....	4
II. El Entorno	6
III. Metodología Utilizada.....	8
Hipótesis Utilizadas	9
IV. Concepto y Caracterización de la Microempresa	9
1. Tipo de Microempresas	10
2. Características de la Microempresa.....	10
3. Características del Microempresario.	13
4. Ganancias Promedio de los Microempresarios	14
5. La Microempresa en la Economía Nacional.....	15
6. Contribución al Valor Agregado.....	15
7. Aportes en Términos de empleo.	15
8. La Mujer en la Microempresa.	16
V. Descripción del Nivel Educativo en la Microempresa ..	16
A. Conceptos	16
B. Hallazgos	17
1. Grado de Alfabetización de los Microempresarios	17
2. Microempresarios por año de estudio aprobado ..	18
3. Los Niveles de Ingreso con Relación a la Educación	20
4. El acceso a la educación formal para el microempresario	23
VI. La Capacitación en la Microempresa	25
VII. Descripción de la Capacitación en el Sector Microempresarial	27
A. Utilidad de la Capacitación Recibida	27
B. Tiempo de la Capacitación Recibida	29
C. Interés Expresado en la Capacitación	30
D. Cobertura del Valor de la Capacitación	32

Contenido:	Página:
E. Área de Capacitación Recibida	33
F. Disposición para pagar por la Capacitación	35
G. Microempresarios que recibieron Capacitación.....	36
H. El Acceso del Microempresario a la Educación	36
I. La Escasez de Una Oferta Educativa Especializada ...	37
J. Entrevistas realizadas con microempresarios	40
 VIII. Propuesta de Políticas Para Mejorar la Calidad de la Gestión Empresarial	 40
• BIBLIOGRAFÍA	
• ANEXOS	

Resumen Ejecutivo:

El estudio está relacionado con la información obtenida de la base de datos de la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, 1999 en el tema de la educación y su vinculación con el ingreso y la situación económica en general en el sector de las microempresas. Las microempresas han sido caracterizadas como unidades productivas con 10 empleados o menos y con ventas anuales inferiores a los 600 mil colones. Se dividen en tres estamentos o segmentos productivos: las de subsistencia, que por razones de análisis, se ha dividido en dos subsegmentos: el de aquellos que obtienen utilidades mensuales inferiores a un salario mínimo, y los que tienen tales utilidades mayores que el mismo. El otro segmento es el de Acumulación Simple, con ventas mensuales superiores a los 15 mil colones pero inferiores a 30 mil y finalmente, el de Acumulación Ampliada, con ventas entre 30 y 50 mil colones mensuales.

En el estudio se presenta la estructura de la educación formal recibida por los microempresarios en la que se destaca que el 21.3% no tiene ningún grado de estudio aunque los segmentos con educación media y superior es del 23%, sin embargo, en el sector rural, esta relación es del 3.6%; en ese sector los microempresarios sin ningún año de estudio es del 34.4%. Se presenta una relación entre el nivel de estudios formales y el nivel de ingreso, encontrándose que los microempresarios con 13 y más años de estudio, tienen hasta tres veces más ingresos en promedio que quienes no tienen ningún año de estudio. Similar situación se observa con el nivel promedio de salarios en donde el nivel con mayor años de estudio aprobados duplica el salario mensual promedio a los que no tienen ningún año aprobado.

También se presenta el argumento que los microempresarios, además de no contar con el tiempo suficiente para seguir estudios en los niveles de educación formal, los problemas de adaptación por razones de edad, constituyen un obstáculo para que puedan integrarse a los planes de estudio normales ofrecidos por el sector público y privado. La Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples no explora esa situación, sin embargo la realidad de las cifras de años de estudio aprobados y el virtual rechazo a la capacitación (el 95% expresó que no les interesa la capacitación) puede aparejarse como argumento para la renuencia aparente de proseguir la educación formal.

Se sugiere una serie de medidas de política educativa para incentivar al microempresario a continuar su educación formal y a capacitarse. Al final, se presentan algunos casos que con fines de complemento se incorporaron al estudio, para verificar la satisfacción de la capacitación en las personas con mejores niveles de educación; los segmentos de acumulación simple y ampliada no presentan insatisfacciones, estando ésta concentrada en los segmentos de subsistencia.

I. INTRODUCCION

El propósito de este documento, es presentar una valoración cualitativa y cuantitativa entre el nivel educativo del microempresario, los niveles de ingreso percibidos y la situación económica en general de las microempresas.

La base principal de información, de acuerdo con los Términos de Referencia, ha sido la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM), especialmente la de 1999, dado que en el momento de desarrollar este documento, la correspondiente al año 2000, no se encontraba disponible. En muchos casos y cuando ello ha sido posible, se ha hecho comparaciones entre los resultados contenidos en la EHPM de 1998 y la de 1999.

El enfoque principal de este estudio es encontrar vinculaciones entre el Nivel Educativo de los Microempresarios y su nivel de ingreso y situación económica en general de la microempresa. De acuerdo al criterio contenido en la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, en la que aparece dentro de los Módulos Continuos, la variable “Características de la Educación”, específicamente como Nivel Educativo, se define como: la Estratificación de acuerdo al grado o año escolar más alto aprobado en el sistema de enseñanza regular; ejemplo: parvulario (uno a tres años de estudio), Básica, (de primero a noveno grado), Media, (de primero a segundo o tercer año de bachillerato, según el nuevo sistema educativo) Además se ha empleado el Módulo Continuo que se refiere a “Empleo e Ingreso”.

También se ha utilizado la capacitación recibida por el Microempresario en técnicas relacionadas con su labor, tanto en lo relacionado a administración, contabilidad, ventas como a aspectos meramente tecnológicos. La educación no formal, a la que tiene mejor acceso dado que requiere de menor tiempo y esfuerzo. La educación formal, por otra parte, no es accedida en forma común por la generalidad de los Microempresarios, en tanto que tienen más fácil acceso a cursos cortos, seminarios, talleres o a recibir capacitación en su propio lugar de trabajo.

La EHPM presenta ambas situaciones. La educación formal se correlaciona con los niveles de ingreso de la población en general, existiendo, como se comenta más adelante, una clara elevación de los niveles de ingreso promedio con los niveles más altos de educación formal. En el área Urbana, este hecho es más evidente. Para la segunda situación, la educación no formal, se ha utilizado la misma EHPM en la parte correspondiente a la Encuesta Dinámica Empresarial para obtener información relacionada con los esfuerzos de capacitación no formal de parte de los microempresarios.

El sector de la microempresa, uno de los más dinámicos y diversos de América Latina y el Caribe, comprende lo que se conoce generalmente como “la economía informal”. Sin embargo, no constituye un área marginal de la economía ni a escala

local, ni nacional, ni regional. Las microempresas no sólo son responsables de una parte importante de la mano de obra, sino que muchos trabajadores optan trabajar en este sector por su flexibilidad y las oportunidades que ofrece para aumentar sus ingresos.

La educación formal no es accedida en forma común por la generalidad de los microempresarios. Normalmente éstos tienen más fácil acceso a cursos cortos, seminarios, talleres o a recibir capacitación en sus propios lugares de trabajo. Esta situación reflejada en los bajos índices en educación, constituyen uno de los principales problemas que el país debe superar si quiere insertarse en un entorno de globalización y competitividad en donde el capital humano ha pasado a ser decisivo.

La base de información para el desarrollo de este estudio, ha sido la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM); especialmente la de 1999.

Debe aclararse que por razones de criterio de los consultores, en la base de datos utilizada de la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, se utilizó un universo de 499,246 microempresarios no habiendo incluido en ese total, el sector de profesionales que están realizando actividades microempresariales no relacionadas con su profesión, si se incluyeran los profesionales, el número de microempresarios aumentaría en 12 mil, aproximadamente.

II. EL ENTORNO

En este capítulo, la descripción del entorno se concentra en los aspectos relacionados con la educación en general, la que nos proporciona un marco de referencia en torno a la formación académica de la población considerada en el ámbito nacional.

En términos generales, el nivel educativo medido por los años de estudio aprobados presenta un nivel elevado de correlación con el ingreso obtenido. La EHPM detalla los años de estudio aprobados según el tramo de ingresos mensuales obtenidos, de lo que pueden obtenerse conclusiones valederas. Del total de la población estudiada, que es la Población Productiva de El Salvador (10 años y más en el momento de la encuesta) se encontró que de la porción urbana, (2,786,370 personas en total) 299,001 personas no tenían ningún año de estudio aprobado y solamente 34,969 obtuvieron ingresos mayores a dos veces el salario mínimo urbano (¢ 1,260 al mes) lo que significa apenas el 7.5% del total de personas sin ningún estudio aprobado.

En el otro extremo, siempre refiriéndonos a la población total de El Salvador, según la EHPM, de 1999, en el contexto urbano, de 340,941 individuos, que completaron 13 años de estudio aprobado y más, obtuvieron en 1999, 4 veces el salario mínimo en promedio.

Entre las metas establecidas por el MINED, se encuentra la de fortalecer la educación dado que, en los grupos meta de este estudio, los microempresarios existentes y los potenciales, entran en los grupos de edad de 16 años y más, estrato que muestra la tasa de abandono de los estudios más alta (52.6%), ello debido a la falta de oportunidades y a la necesidad de obtener ingresos, ante el exiguuo ingreso familiar.

El MINED tiene entre sus coberturas, programas especiales para la Educación de Jóvenes y de Adultos, que pueden ser de suma importancia para mejorar la capacidad de los microempresarios.

Históricamente la economía salvadoreña se ha caracterizado por la debilidad de sus vínculos intersectoriales y por la incapacidad del aparato productivo de dar empleo a toda la población en edad de trabajar. Dos han sido los mecanismos principales que ha utilizado la población para procurarse ingresos: i) emigrar hacia los países de la región y hacia Estados Unidos; II) auto emplearse en ocupaciones de baja rentabilidad en sectores que se caracterizan por su fácil entrada – particularmente en el comercio - lo cual ha constituido el llamado sector informal de la economía.¹ A pesar de su gran contribución las necesidades de este sector, son hasta ahora,

¹ Segovia, Alex, *Diagnóstico Situacional de la Microempresa y Lineamientos Generales Para la Definición de una Estrategia..* Septiembre, 1996.

ignoradas o desatendidas. El aporte de las microempresas al PIB se ha calculado aproximadamente en 24% en los últimos cuatro años; (no existe un cálculo exacto al respecto) ofrece ocupación al 38.2% de la población económicamente activa del país, a nivel nacional e incide directamente en las vidas de un millón 700 mil salvadoreños.² Su importancia para la sociedad y la economía del país no puede continuar inadvertida.

Casi por regla general, el término microempresa se refiere genéricamente a las unidades productivas de baja capitalización, que operan bajo riesgo propio en el mercado, y que por lo general, nacen de la necesidad de sobre vivencia de sus propietarios. En esta definición se incluye a la microempresa, propiamente, y al autoempleo.

La microempresa es uno de los principales medios de desarrollo de El Salvador. Según la EHPM, un poco más de la mitad de los salvadoreños viven en las zonas urbanas, de los cuales, el 50% lo que significa un 31.1% de la fuerza de trabajo nacional obtienen ingresos, exclusiva o parcialmente, de una microempresa.

Específicamente, se entiende por microempresa a las unidades económicas que contratan habitualmente mano de obra asalariada, y a los auto-empleados, que son aquellos que trabajan por cuenta propia y no contratan mano de obra;³ es importante tomar en cuenta que estos trabajadores tienen familiares y otros miembros del hogar a su cargo, que de alguna forma se involucran en la actividad; por tal razón puede afirmarse que la microempresa, es la forma de actividad económica que más influye en la sociedad salvadoreña.

En El Salvador, de acuerdo a la EHPM de 1999, existen 710,610 personas, entre hombres y mujeres, prestando sus servicios en las Microempresas. Las mujeres representan el 59.8% del empleo total generado por la microempresa, y los hombres el 40.2%.

Por todo lo anterior las microempresas, deben ser consideradas como unidades productivas perfectamente capaces de participar como agentes dinámicos del cambio estructural y como protagonistas activos del proceso de modernización de la economía. Por lo tanto se debe trabajar en lograr una adecuada inserción de las microempresas del país en la nueva dinámica de desarrollo económico, siendo la educación y la capacitación un importante generador de desarrollo y al mismo tiempo generador de mejores niveles de ingreso y de vida para cada una de las personas involucradas en el sector.

² *El Libro Blanco de la Microempresa, El Salvador, 1997.*

³ *No debe confundirse el auto empleo con el subempleo, que son personas que trabajan con un empleo de duración inferior a lo normal (subempleo visible) personas que trabajan el tiempo normal, pero ganan menos de un salario mínimo (subempleo invisible) Si el auto empleo no rinde lo mínimo necesario para sobrevivir, entonces toma el calificativo de subempleo potencial.*

Ya en la EHPM de 1998, los resultados obtenidos en la Encuesta de Dinámica Microempresarial confirmaban la existencia de un enorme déficit en lo que a capacitación para el trabajo se refiere. En efecto, sólo 10 de cada 100 microempresarios declararon haber recibido capacitación para desarrollar su trabajo. En la EHPM de 1999, esta relación alcanza un menor nivel, siendo el total de microempresarios capacitados de 51,043 de un total de 499,246, es decir esa relación bajó ligeramente a 9.8 de cada 100.

El nivel educativo del microempresario estaría influyendo también en su decisión de capacitarse, pues en la medida que mejora su nivel educativo, aumenta también su predisposición a recibir capacitación. Cifras de 1998, indican que sólo el 9.6% de los microempresarios "sin ningún nivel" acepta capacitarse, entre los que alcanzaron "el nivel superior", esta proporción llega al 35.0%.⁴ En la EHPM de 1999, encontramos que solamente 5 de cada 100 (24,583 de 499,246 microempresarios) expresaron su deseo de capacitarse.

Los bajos índices en educación, constituyen uno de los principales problemas que el país debe superar si quiere insertarse en un entorno de globalización y competitividad en donde el capital humano ha pasado a ser decisivo. El grado de desconocimiento de lo más elemental para el desarrollo empresarial, se inicia en la temprana edad, con índices de deserción escolar muy elevados. Del total de la población, según la EHPM de 1999, 3,828,631 personas no estudian, en tanto que 1,731,128 estaban estudiando a la fecha de la encuesta. Entre la población que no estudia, se destaca la proporción que no quiere estudiar por razones de que necesita trabajar (36.17%), y la que no estudia por causas del hogar (18.80%). El 9.79% expresó que los estudios les resultaban muy caros. Lo que es importante destacar, es que de los 5,559,759 habitantes con cuatro años de edad y más, el 68.86% no estudia por cualquier causa.⁵

III. METODOLOGÍA UTILIZADA

Desde el punto de vista metodológico el presente trabajo comprende los siguientes aspectos:

- Análisis bibliográfico, revisión y clasificación de literatura general relacionada con el sector de la microempresa, contribuciones y experiencias enfocadas al incremento de los ingresos con base a la capacitación y formación profesional.
- Información directa, obtenida mediante conversaciones con funcionarios y especialistas de instituciones relacionadas con la capacitación Microempresarial.

⁴ Encuesta Dinámica Microempresarial 1998, cuadro No.82.

⁵ EHPM, 1999 Cuadros B02 y B03.

- Exploración de campo, visitas y conversaciones in situ, con personas que desarrollan actividades en el sector de la microempresa.
- Evaluación y análisis de la información obtenida, con el propósito de validar las hipótesis planteadas y los resultados obtenidos con el cruce de variables.

1. Estudio Bibliográfico

Este análisis consta de una investigación bibliográfica, la cual no ha sido limitada a estrategias de formación técnica y vocacional; sino a un panorama mucho más amplio, que permita tener un enfoque sobre las perspectivas de la capacitación y formación profesional, orientadas al empleo y la generación de ingresos.

1. Hipótesis utilizadas:

Las hipótesis consideradas en este estudio de correlación entre el nivel educativo de los microempresarios con su correspondiente nivel de ingresos, son las siguientes:

H₁. El nivel educativo de alcanzado por el microempresario es determinante directo del nivel de ingreso obtenido.

H₂. La calidad de la enseñanza que necesita el microempresario tiene características particulares y debe ser diseñada específicamente en contenido curricular y en la forma de administrarla.

H₃. El microempresario no tiene acceso fácil a la educación no formal.

H₄. El microempresario no conoce las formas de tener acceso a la educación formal.

H₅. El microempresario necesita ser evaluado para orientar la educación capacitación que necesita.

IV. EL CONCEPTO Y CARACTERIZACIÓN DE LA MICROEMPRESA.

Si bien no podemos enunciar un único concepto de microempresa es posible afirmar que se trata de unidades de escasa dimensión ocupacional, con un volumen de capital limitado y asociadas principalmente a las actividades comerciales e industriales. Dentro de este segmento existe una amplia gama de unidades productivas que abarca desde actividades de subsistencia familiar, con nulas posibilidades de acumulación, hasta las microempresas que

producen bienes dentro del mercado formal, cuyo fin es obtener ganancias y crecer. En su gran mayoría este sector está conformado por empresas de familia, unipersonales, o pequeñas sociedades de hecho que tienen como objetivo principal la obtención de utilidades basadas en la explotación de las 3 habilidades personales de sus titulares y que se crean a partir del desempleo, privatizaciones, reconversión económica de grandes y medianas empresas, políticas de ajuste, etcétera. El concepto de microempresa es tan diverso no solamente en consideración a sí son procesos de producción, comercialización o servicios sino a la capacidad para incorporar innovación tecnológica.

El concepto de Microempresa abarca todas las unidades económicas que tengan hasta 10 trabajadores y que tengan ventas anuales de hasta 600 mil colones, incluyendo tanto a aquellas sujetas a regulación como las que no lo están. Se reconoce como una de sus características centrales la diversidad de habilidades para enfrentar y satisfacer las exigencias de sus mercados, lo que ocasiona la característica de segmentación que tiene la microempresa.

1. Tipo de Microempresas

La segmentación productiva determina tres tipos de microempresa: el segmento de subsistencia, que agrupa al 91.73% del total de micro empresas y se caracteriza por escasas utilidades del negocio, sirviendo sólo como fuente de ingresos para consumo inmediato del trabajador; el segmento de acumulación simple, en el que las utilidades son regulares pero pequeñas, de manera que imposibilitan la reinversión productiva y el crecimiento (son el 5.79% del total); y el segmento de acumulación ampliada o “micro-tope”, en el que los excedentes son suficientes para permitir ahorro e inversión y por ende posibilidad de crecimiento empresarial y que constituyen el 1.7% del total para 1999, de acuerdo a las cifras de la EHPM.

En la EHPM de 1998, se obtuvo que el 88.4% de microempresarios del país conducían negocios que se ubican dentro de la categoría de subsistencia. El 7.1% correspondía a microempresas de acumulación simple, y el 3.5%, a microempresas de acumulación ampliada.

2. Características de la Microempresa

En su actividad, la microempresa logra beneficios económicos y sociales para las personas que se desarrollan en ella. Su actividad promueve mejores niveles de vida, plenitud de empleo y condiciones de progreso y desarrollo económico y social.

Todas las actividades microempresariales, ya sean de carácter familiar o individual, tienen características comunes: no son incluidas en los cálculos del producto interno bruto, debido a que no reportan sus actividades de venta, compra y utilidades, como lo tiene que hacer la empresa formal; no suelen estar registradas como ordena la ley; siguen principios económicos a primera vista “precapitalistas”; desconociendo a su vez la separación entre la esfera privada y la empresarial.

Respecto de las características generalizadas en que se desarrolla este sector, se observa las actividades que componen el sector a través de factores que intervienen, como lo son:

- Escasa exigencia de capital, es decir con una cantidad muy baja de capital se puede iniciar una microempresa.
- Operan con un nivel bajo o muy bajo de productividad del trabajo.
- Poseen escaso nivel de complejidad tecnológica.
- La división técnica del trabajo es incipiente.
- El nivel de calificación del trabajo requerido es bajo.
- Su tamaño suele ser pequeño, no más de 10 trabajadores y predominan las actividades unipersonales (por cuenta propia).
- El desarrollo de relaciones salariales es muy bajo. Se utiliza el trabajo familiar no remunerado, el trabajo a destajo de allegados y de menores de edad.
- Operan en muchos casos fuera de las reglas de juego institucionales y jurídicas que regulan la actividad empresarial del sector formalizado de la economía.
- Suelen insertarse en mercados competitivos y en estratos débiles de la estructura oligopólica; en otros casos, generan bienes y servicios distintos y diversos a los producidos por el sector formal de la economía.
- Carecen de capacidad de garantía para acceder al sistema crediticio formal.
- Si bien la mayoría de las actividades desarrolladas por el sector informal se encuentran fuertemente articuladas con el sector moderno tanto porque es comprador de insumos y equipamientos como porque coloca algunos de sus productos, depende de las variaciones del poder adquisitivo salarial que arrastra con sus vaivenes a lo producido por el sector informal.

Entre las principales características en los diferentes tipos de microempresa, surgidos de la segmentación productiva, se tienen las siguientes:

Subsistencia:

- Su objetivo es crear ingresos para consumo inmediato
- Ingresos bajos en relación con la canasta básica.
- Precariedad estacional y frecuente cambio.
- Sin lugar fijo para el desempeño de la actividad.
- Pequeña cantidad de capital y equipamiento.
- Se concentra en comercio y servicios personales.
- Carencia de infraestructura.
- Uso de financiamiento familiar o informal a altas tasas de interés.
- Difícil acceso a capacitaciones.
- Unipersonal alto numero de mujeres jefas de hogar.
- Escolaridad mínima, nula calificación técnica, poca experiencia laboral.
- Fuerte presencia femenina, aproximadamente las dos terceras partes de las microempresas de este tipo son conducidas por mujeres.

Acumulación Simple:

- Su objetivo es generar excedente para invertir y crecer, y no sólo ingresos para consumo.
- Ingresos sólo para cubrir costos; escaso ahorro.
- Estable a través del año.
- Local fijo para negocios en hogar de vivienda.
- Posee algún capital y equipos obsoletos pero creativamente adaptados.
- Distribuidos a través de actividades económicas.
- Alguna infraestructura para la producción o los servicios.
- Uso de pequeña cantidad de mano de obra asalariada y familiar.
- Escolaridad primaria, poca calificación técnica; poca experiencia laboral.
- No existe predominancia femenina, a diferencia de las microempresas de subsistencia, las de acumulación simple son conducidas casi en proporciones iguales tanto por hombres (49.6%) como por mujeres (50.4%).

Acumulación Ampliada:

- Su objetivo es generar excedentes para invertir y crecer.
- Ingresos con excedentes para horro e inversión.
- Permanente, desarrollo de habilidades posible.
- Local estable para negocio distinto al hogar.
- Concentrados en manufactura y transporte.

- Accede al crédito y capacitación vía ONG's, intermediarios y banca.
- Escolaridad primaria o secundaria, cierta formación técnica; gran experiencia.
- Predominancia masculina, en tanto, aproximadamente el 54.2% de las microempresas de este tipo son conducidas por hombres.

3. Características del Microempresario

Una de las características principales es en cuanto al nivel educativo, es que entre los microempresarios del país existe un bajo nivel de capacitación. De acuerdo a la EHPM de 1999, Apenas el 5% han recibido algún tipo de capacitación para desarrollar su trabajo; Se observa una fuerte participación de la mujer; 78 de cada 100 microempresarios son mujeres en las empresas de subsistencia con utilidades menores a un salario mínimo (¢ 1,260) mensual. Ese porcentaje se eleva en la misma medida en que incrementa el tamaño y complejidad de la microempresa: en el siguiente estrato de subsistencia con utilidades mayores a un salario mínimo mensual, el porcentaje de mujeres microempresarias es del 53%, disminuyendo al 47% y 32% en los estratos de acumulación simple y ampliada respectivamente.

Otra característica importante entre los microempresarios es que su actividad se concentra fundamentalmente en el área urbana, aproximadamente 77 de cada 100 tenían localizado su negocio en las zonas urbanas del país según la EHPM de 1998. En la misma encuesta para el año siguiente, 1999, la concentración urbana se estimó en el 72%. Las microempresas de subsistencia se ubican con menor frecuencia en el área urbana en comparación con las de acumulación simple o ampliada. Los porcentajes de ubicación urbana son: Subsistencia con utilidades menores al mínimo: 64%; Subsistencia con utilidades mayores al salario mínimo, 80%; Acumulación Simple: 86% y Acumulación Ampliada o Micro Tope: 87%. Ello es consecuencia de la acumulación de población y la concentración de mercados. La vinculación es directamente con la demanda.

Quizás la característica más importante es que entre los microempresarios existe una mayoría que trabaja por "cuenta propia" (84 de cada 100 se ubicaron dentro de esta categoría en la EHPM de 1998). En la misma Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples de 1999, se consigna que los microempresarios de acumulación simple, son en el 59%, trabajadores por cuenta propia, en tanto que en acumulación ampliada, constituyen el 42%.

La concentración de las actividades de los microempresarios está fuertemente vinculada al comercio. Si se toma en consideración la estructura productiva de El Salvador, se advierte que el sector comercio y servicios, tiene un elevado nivel de participación en el PIB. Las microempresas de subsistencia son del sector comercial en el 47% y 17% en servicios personales; en el nivel de acumulación simple, el 63% son empresas comerciales y en acumulación ampliada, el 64%.

Otras características del microempresario:

- Tiene una idea peculiar del mundo y de las personas que lo rodean.
- Es una persona que reacciona a las circunstancias, en tanto que otros suelen conformarse con las condiciones socioeconómicas imperantes.
- Uno de sus fines primordiales es obtener utilidades.
- Su labor lo beneficia tanto a él mismo como a la comunidad al crear fuentes de empleo, por modestas que éstas sean utiliza su intuición, ya que no suele tener educación formal relacionada con su actividad.
- Recurre a amigos para plantear sus dudas, aunque su principal consejero es la experiencia.
- Financia sus operaciones en forma interna pues considera que los créditos bancarios son muy onerosos para su economía, que los trámites bancarios son demasiado largos y complicados.
- Trata de no exponer sus proyectos a riesgos innecesarios, pero asume los riesgos naturales de la empresa.
- Tiene un gran espíritu de superación.

4. Ganancia Promedio de los Microempresarios

Al igual que toda actividad económica la microempresa tiene como fin primordial la generación de beneficios o ganancias que le permitan al microempresario obtener ingresos para la satisfacción de sus necesidades básicas.

El nivel de ganancia que muestran los microempresarios es bajo, en la EHPM de 1999, se consigna que al menos el 50% de las microempresas, obtienen utilidades menores a un salario mínimo mensual.

En cuanto a las ventas obtenidas, las microempresas de subsistencia con ventas mensuales inferiores a un salario mínimo, constituyeron en

1999 el 26% del total y el 51% obtuvieron utilidades inferiores a un salario mínimo, situación que califica al sector como de concentración de subempleo, al menos en esas empresas del segmento de subsistencia.

5. La Microempresa en el Sector de la Economía Nacional

El proceso de liberalización económica en general y la apertura externa en particular ha ocasionado un aumento de las importaciones de todo tipo de bienes, lo que ha su vez ha estimulado el comercio, que es precisamente la principal actividad desarrollada por los microempresarios; la importancia del sector de la microempresa en general y del sector informal en particular se ha incrementado considerablemente debido a factores como: el cierre masivo de empresas ocurrido como resultado del conflicto y de la crisis económica; los desplazamientos poblaciones del campo a la ciudad; el aceleramiento del proceso de terciarización de la economía; la crisis del sector agropecuario; y también el mayor proceso de urbanización. De este manera, el sector de la microempresa se convirtió en los ochenta en uno de los bastiones principales que evitaron que la economía colapsara y posiblemente en el principal generador de empleo de la economía ⁶

6. Contribución al Valor Agregado

En El Salvador, la contribución de la microempresa a las ventas totales anuales de los sectores industria, comercio y servicios y al valor agregado, es elevada, aportando este Sector el 60% del total de las ventas y el 52% del total del valor agregado anual. ⁷

7. Aportes en Términos de Empleo.

A mediados de los 90, el sector de la microempresa otorgaba trabajo a más de la mitad de la mano de obra en la mayor parte de los países de América Latina.

Según la OIT, hasta mediados de los años noventa la microempresa proporcionaba aproximadamente la mitad de los empleos de la región, mientras que el sector público y las empresas con más de 10 empleados sólo empleaban el 44% (el 6% restante se dedica al servicio doméstico)

⁶ Segovia, Alex, *Obra Citada*.

⁷ Segovia, Alex, *obra citada*.

Las microempresas hacen una contribución importante al empleo, la producción y al ingreso nacional. También son un vehículo importante para que las familias de bajo ingresos puedan escapar de la pobreza por medio de actividades productivas regidas por las fuerzas del mercado.

De acuerdo a la EHPM de 1999, en las microempresas se da empleo a 710,610 personas, de las cuales 424,840 son mujeres y 285,770 son hombres. La actividad económica que más contribuye a la generación de empleo, es la terciaria, particularmente el comercio, hoteles y restaurantes, que produjeron en ese año, 397,452 puestos de trabajo o sea, el 55.9% del total de empleos generados.

En el sector terciario, que incluye comercio y otras actividades, como servicios de salud, hotelería, alimentos, transporte, financieros, educación, y otros, se encuentra la mayor parte de los empleos: 539,207 que constituyen el 75.8% del total. La manufactura es solamente el 24.12%.

8. La Mujer en la Microempresa

A partir de la década del 60 comienza en América Latina un progresivo aumento de la participación económica femenina, especialmente por el ingreso más masivo de mujeres pertenecientes a sectores medios urbanos, excluidas hasta el momento de las tareas productivas realizadas fuera del hogar.

La participación de la mujer en el desarrollo microempresarial resulta muy notorio, sobre todo cuando se refiere a las microempresas de subsistencia, en donde el 78% son mujeres. En el nivel general, es decir para todos los segmentos productivos, el 59.8% de la generación de empleo microempresarial es para el sexo femenino.

V. Descripción del Nivel Educativo en el Nivel Microempresarial

En este capítulo se utilizan las cifras de la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples de 1999, para caracterizar al sector microempresarial en su dimensión educativa, es decir, al nivel de formación del individuo en el proceso de educación formal.

A. Conceptos.

Se entiende la educación formal a la adquirida por el individuo en los niveles parvulario, básica, secundaria o media, superior no universitaria y universitaria; es según los pedagogos contemporáneos, la provisión del sujeto

de enseñanza, de los instrumentos básicos de la cultura. La formación profesional se define como un proceso de transferencia, recepción, análisis y discusión de conocimientos en un proceso de ida y vuelta entre el formador y el sujeto de aprendizaje. La formación profesional está estrechamente ligada al campo productivo y su principal propósito es generar en los sujetos habilidades y destrezas orientadas a mejorar su dominio en el campo técnico de la producción. La formación profesional es parte de la educación formal del individuo.

B. Hallazgos.

Los microempresarios son por regla general, personas con poco o ningún tipo de educación formal; de acuerdo a la EHPM de 1999, el 22% de todos los segmentos de microempresarios, no tenían ni un solo año de educación formal; también una cantidad similar (21.7%) solamente ha cursado entre uno y tres años de estudios aprobados; un porcentaje bastante mayor, el 26.4% de los microempresarios manifestaron tener aprobados de 4 a 6 años de estudio, solamente el 15.1% había completado entre 7 y 9 años, es decir, el nivel básico completo o casi completo; el 12% del total de microempresarios habían tenido estudios o habían finalizado la educación media y apenas el 2.6% expresaron haber completado y aprobado más de 13 años de educación formal.

1. Grado de Alfabetización en los Microempresarios.

Un dato interesante es conocer si los microempresarios se consideran a sí mismos alfabetos o analfabetos, habiendo encontrado las cifras siguientes:

Cuadro No. 1

Microempresarios por Segmento Productivo, Según Condición de Alfabetismo. 1999.

Condición de Alfabetismo:	Subsistencia < 1 Sal Min.	Subsistencia > 1 Sal Min.	Acumulación Simple	Acumulación Ampliada	No Determinados	Total:
Alfabetos	182,157	170,525	26,650	7,747	3,845	390,924
Analfabetos	73,840	31,460	2,267	600	155	108,322
Total:	255,997	201,985	28,917	8,347	4,000	499,246

Fuente: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, 1999. Elaboración Propia.

De acuerdo al cuadro No. 1, el 78.3% de los microempresarios sabían leer y escribir. La diferencia, el 21.7% eran analfabetos, la cual es cercana a la tasa

nacional de analfabetismo (17.4% según el Ministerio de Educación; la cifra de la EHPM del 99, es del 18.1%) El 71.1% de los microempresarios en el primer nivel de Subsistencia, o sea aquel con utilidades menores a un salario mínimo (¢ 1,260 mensuales) expresaron saber leer. En el siguiente segmento, el de Subsistencia con utilidades mayores a un salario mínimo, observó el 84.4% siempre con relación al total de su segmento. En la Acumulación Simple, el porcentaje de población alfabetizada es mayor: el 92.2% y en la Acumulación Ampliada, en donde normalmente se observan microempresarios con estudios superiores (es necesario observar que se utilizó un universo de 499,246 microempresarios no habiendo incluido en ese total, el sector de profesionales que están realizando actividades microempresariales no relacionadas con su profesión) el porcentaje es del 92.8% en el micro tope.

2. Microempresarios por Años de Estudio Aprobados.

En cuanto a la educación formal, en el cuadro siguiente se presentan los valores absolutos para El Salvador, según la misma fuente, separado por segmentos productivos.

Cuadro No. 2
Microempresarios por Segmento productivo Según Años de Estudio Aprobados.1999
Total País.

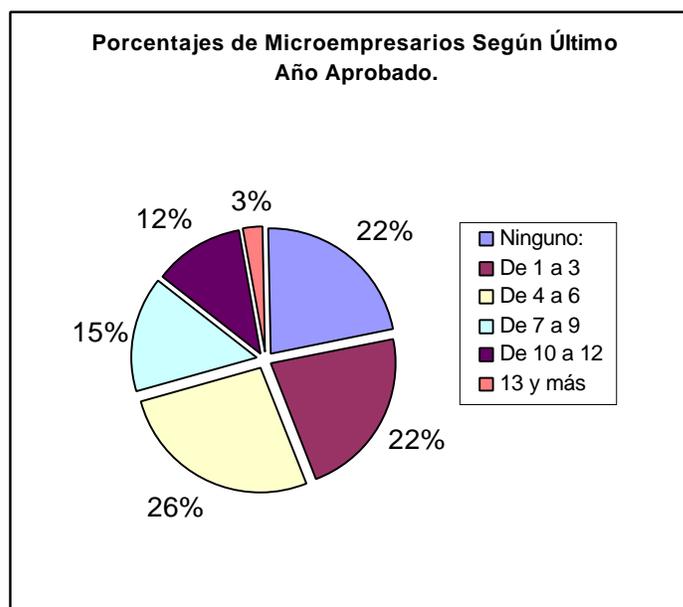
Años de Estudio Aprobados	Subsistencia < 1 Sal Min.	Subsistencia > 1 Sal Min.	Acumulación Simple	Acumulación Ampliada	No Determinados	Total:
Ninguno:	73,817	33,430	2,662	637	276	110,822
De 1 a 3	64,095	37,965	4,840	1,076	480	108,456
De 4 a 6	63,434	56,710	8,045	1,808	1,694	131,691
De 7 a 9	31,829	37,580	4,720	890	542	75,561
De 10 a 12	19,019	30,802	6,172	3,015	859	59,867
13 y más	3,803	5,498	2,478	921	149	12,849
Total:	255,997	201,985	28,917	8,347	4,000	499,246

Fuente: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, 1999. Elaboración Propia.

En el nivel urbano, como es de suponer, la situación de la educación es menos dramática que en el área rural, ello en gran medida debido a las condiciones sociales y económicas de los pobladores rurales y a la escasez de servicios educativos prevaleciente.

El gráfico siguiente ilustra las proporciones observadas en el total país:

Gráfico No. 1



Fuente: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, 1999.

En el cuadro siguiente, se presentan los microempresarios por Segmento productivo según los años de estudio aprobados.

Cuadro No. 3
Microempresarios por Segmento productivo Según Años de Estudio Aprobados.1999
Total Urbano.

Años de Estudio Aprobados	Subsistencia < 1 Sal Min.	Subsistencia > 1 Sal Min.	Acumulación Simple	Acumulación Ampliada	No Determinados	Total:
Ninguno:	36,806	22,280	2,248	637	202	62,173
De 1 a 3	36,009	27,749	3,933	611	360	68,662
De 4 a 6	44,927	44,190	5,774	1,729	1,440	98,060
De 7 a 9	24,529	31,626	4,243	552	442	61,392
De 10 a 12	16,737	29,011	5,931	2,846	859	55,384
13 y más	3,412	5,419	2,392	853	149	12,225
Total:	162,420	160,275	24,521	7,228	3,452	357,896

Fuente: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, 1999. Elaboración Propia.

Puede apreciarse en el cuadro anterior que el número de microempresarios sin ningún año de estudio es con relación al total urbano, del 21.3% similar al valor del país considerado en su totalidad. Sin embargo, la proporción de los segmentos con niveles educativos de educación media y superior, es del 23% en comparación con la misma relación en el sector rural, donde es de

solamente del 3.6%; en este último sector, se destaca que el porcentaje de microempresarios con ningún año de estudios aprobados es del 34.4%, es decir, más de una tercera parte de los microempresarios en el área rural, carecen de escolaridad. En el cuadro siguiente, se presentan las cifras del área rural, siempre por segmento productivo según los años de estudio aprobados.

Cuadro No. 4
Microempresarios por Segmento productivo Según Años de Estudio Aprobados.1999
Total Rural.

Años de Estudio Aprobados	Subsistencia < 1 Sal Min.	Subsistencia > 1 Sal Min.	Acumulación Simple	Acumulación Ampliada	No Determinados	Total:
Ninguno:	37,011	11,150	414	0	74	48,649
De 1 a 3	28,086	10,216	907	465	120	39,794
De 4 a 6	18,507	12,520	2,271	79	254	33,631
De 7 a 9	7,300	5,954	477	338	100	14,169
De 10 a 12	2,282	1,791	241	169	0	4,483
13 y más	391	79	86	68	0	624
Total:	93,577	41,710	4,396	1,119	548	141,350

Fuente: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, 1999. Elaboración Propia.

2. Los Niveles de Utilidades e Ingresos por Ventas con Relación a la Educación.

Es una de las relaciones de vinculación con una elevada correlación. En la mayor parte de las situaciones el nivel de ingreso obtenido por ventas y las utilidades del microempresario, coinciden con su nivel educativo (y con la capacitación recibida además) En el cuadro siguiente (No. 5) se advierte que en cuanto mayores son los niveles de educación recibidos, los ingresos por venta y las utilidades son mayores. Es interesante señalar que los niveles de ingreso observan mayor sensibilidad ante el tamaño (y complejidad) de las microempresas. En el segmento de Subsistencia con ingresos netos menores a un salario mínimo, el coeficiente de correlación simple (tomando los puntos medios de los años de estudio como variable a comparar con las utilidades) produce un coeficiente de 84.4 en la Acumulación Ampliada, en tanto que el coeficiente es solamente 62.0 en el segmento productivo de Subsistencia con utilidades inferiores a un salario mínimo.

En cuanto a las ventas, los coeficientes de correlación tienen una conducta similar, sin embargo, el nivel de subsistencia con utilidades inferiores a un salario mínimo, observa una correlación con respecto a los años de estudio aprobados de 86.1 y en el segmento de Acumulación Ampliada, del 71.1 y de 59.2 en Acumulación Simple. Puede derivarse que a mayor número de años de estudio aprobados, hay relativamente mayores utilidades que ventas, si se comparan ambas series de variables. Ello podría significar mayor eficiencia productiva de quienes tienen más años de estudio aprobados, tal como lo demuestran las cifras.

Cuadro No. 5
Utilidades y Ventas por Segmento Productivo, Según Años de Estudio. 1999.
(Colones)

<i>Años de Estudio</i>	<i>Subsistencia Util < 1 sal.min.</i>	<i>Subsistencia Util > 1 sal.min.</i>	<i>Acumulación Simple</i>	<i>Acumulación Ampliada.</i>	<i>No Determinados</i>	<i>Totales:</i>
<i>Promedio:</i>						
<i>Utilidad Promedio:</i>	605.24	2,459.78	5,874.36	9,237.58	104.60	1,800.00
<i>Ninguno:</i>	593.41	2,146.91	5,251.93	5,600.96	37.39	1,200.98
<i>de 1 a 3</i>	592.13	2,248.62	5,165.31	7,754.32	605.58	1,444.19
<i>de 4 a 6</i>	613.13	2,452.35	5,889.29	9,701.54	69.30	1,845.19
<i>de 7 a 9</i>	638.27	2,525.62	6,715.59	9,302.88	-	2,049.55
<i>de 10 a 12</i>	608.82	2,869.09	5,589.61	9,566.86	-	2,744.77
<i>de 13 a más</i>	616.43	3,160.28	6,986.31	10,124.42	-	3,607.77
<i>Ventas Promedio:</i>	1,555.83	5,603.73	19,105.72	34,763.80	-	4,750.47
<i>Ninguno:</i>	1,422.20	5,111.42	18,963.31	29,090.92	-	3,111.08
<i>de 1 a 3</i>	1,549.67	5,222.72	18,023.48	32,710.10	-	3,872.87
<i>de 4 a 6</i>	1,572.78	5,659.18	19,290.39	36,946.01	-	4,880.28
<i>de 7 a 9</i>	1,558.71	5,635.59	19,635.78	35,421.61	-	5,093.50
<i>de 10 a 12</i>	1,881.92	6,395.81	18,271.56	34,826.61	-	7,520.15
<i>de 13 a más</i>	2,309.56	6,011.07	21,841.11	35,961.54	-	10,045.53

Fuente: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples. 1999. Elaboración Propia.

Del cuadro No. 5, puede observarse que en cada tramo de años de estudio aprobado, se observa un claro incremento en el nivel de ingreso bruto, lo cual es válido para todos los segmentos productivos. La tendencia se muestra en el gráfico No. 2

Gráfico No. 2
(Años de Estudio y colones)

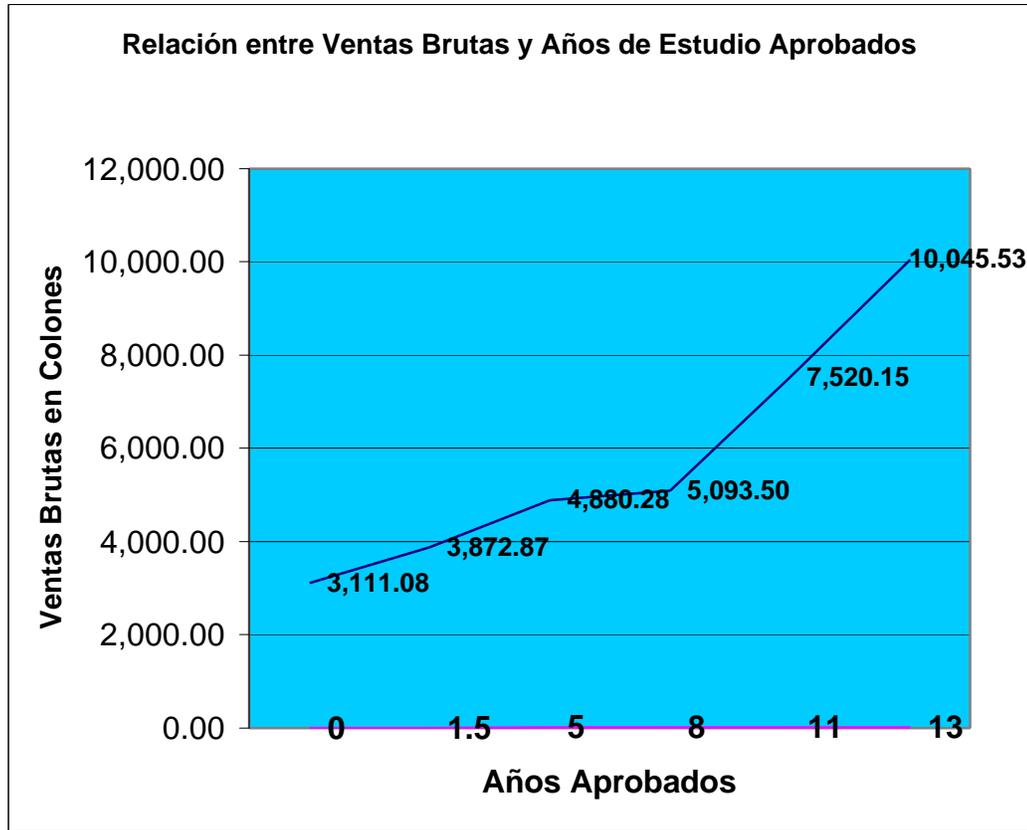
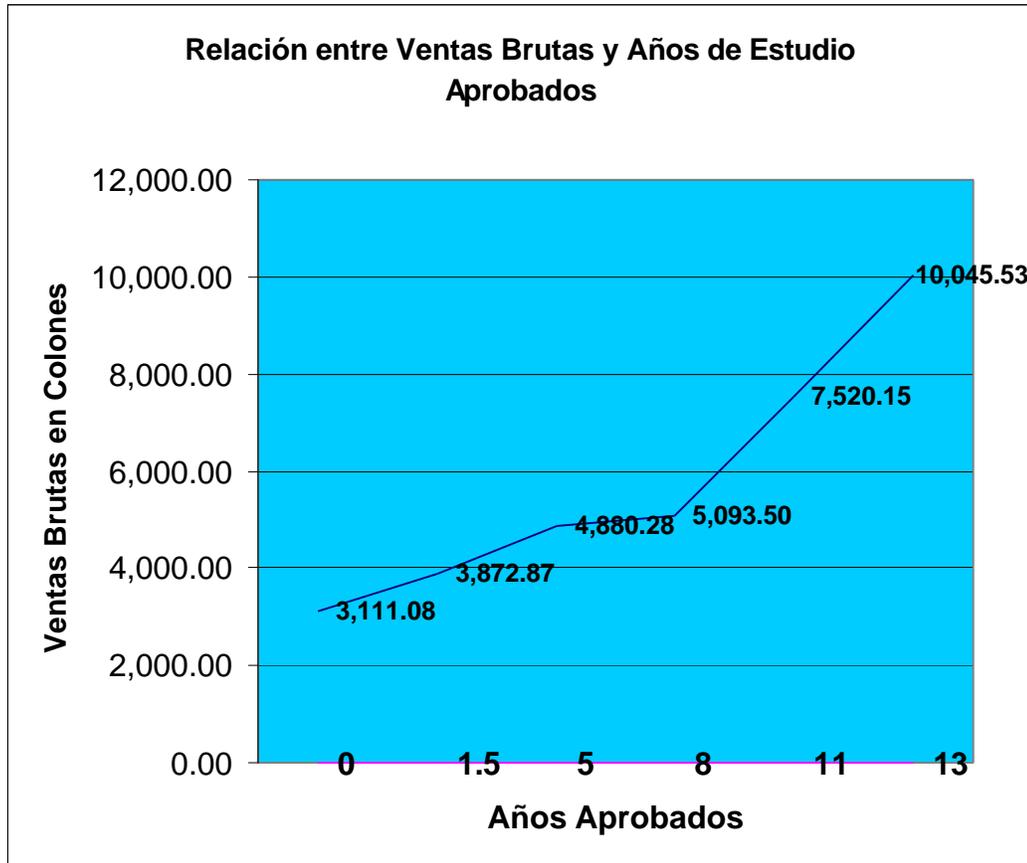


Gráfico No. 3



3. El acceso a la educación formal para el microempresario.

No siempre es fácil el acceso de los microempresarios a la educación formal. Los datos presentados en los cuadros No. 2, 3 y 4, muestran la débil formación de los microempresarios en lo que concierne a la educación formal. Resalta la cifra del 85.4% del total considerado que tienen 9 años de estudio o menos; también es destacable el volumen de microempresarios analfabetos que son según la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples de 1999, es del 21.7%. Si analizamos la estructura de edades de los microempresarios, según se presentan en el siguiente cuadro, notaremos una restricción importante para que los mismos tengan acceso a la educación formal: su edad, además de los problemas expresados en general, con su negocio.

Cuadro No. 6
Microempresarios por Segmento Productivo según Tramos de Edad del
Microempresario. 1999

<i>Categoría Ocupacional y Tramos de Edad:</i>	<i>Subsistencia < 1 Salario Min</i>	<i>Subsistencia > 1 Salario Min</i>	<i>Acumulación Simple:</i>	<i>Acumulación Ampliada</i>	<i>No Determinad</i>	<i>Totales:</i>
10 a 14	518	335	80	0	0	933
15 a 17	2,143	985	0	0	0	3,128
18 a 20	6,175	2,237	369	0	0	8,781
21 a 24	16,287	7,396	628	144	205	24,660
25 a 29	26,991	21,403	1,399	904	223	50,920
30 a 39	54,701	50,979	8,902	2,894	1,075	118,551
40 a 43	56,234	60,834	8,500	2,123	1,812	129,503
50 a 59	43,978	35,814	5,359	1,445	459	87,055
60 a más	48,970	22,002	3,680	837	226	75,715
Totales:	255,997	201,985	28,917	8,347	4,000	499,246

Fuente: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples.1999. Elaboración Propia.

Del cuadro anterior, número 7, se observa que la concentración por edades está sobre los 25 años, edades en que las personas normalmente han sobrepasado los niveles promedio de los estudiantes de niveles básico y medio. Es importante señalar, dentro de la estructura de edades, que en los segmentos productivos en donde se podría disponer de más tiempo para estudiar, (acumulación simple y ampliada) no se registraron casos de microempresarios menores de 20 años, y solamente se encontraron 249 microempresarios con edades de 21 a 24 años. Es un hecho conocido que por razones de adaptación y de tiempo disponible, los microempresarios que no tuvieron oportunidades en las edades promedio para finalizar la educación básica o el de nivel medio, probablemente no lo harán al haber sobrepasado las edades que les hubieran permitido completar sus estudios.

Por otra parte, la educación de adultos tiene muy poco desarrollo en el esquema educativo formal. De 264 Institutos Públicos de Educación Media existentes, ciento veintiséis tienen programas de educación a distancia, modalidad que podría incentivar el complemento educativo de los microempresarios. Los centros privados de educación media, aunque son mucho más numerosos (en el orden de los 600) no cuentan con tales programas.⁸

En conclusión, no solamente los problemas normales que afronta el microempresario en sus labores diarias (la EHPM no preguntó respecto al tiempo disponible para otros quehaceres) sino la restricción de la edad,

⁸ Según consulta personal con la Dirección Nacional de Evaluación e Investigación MINED.

además de la poca o ninguna oferta de servicios educativos formales, hacen que no se genere una conducta de superación académica por parte de los microempresarios. Aún más, si se toma en cuenta el porcentaje, elevado, de rechazo a las capacitaciones, tópico que se cubre en el siguiente capítulo, también afecta la eficiencia de la microempresa.

VI. La Capacitación en la Microempresa.

La capacitación y la formación profesional, se conciben como momentos diferentes, pero integrados en el proceso de enseñanza aprendizaje de ocupaciones laborales. La formación, que usualmente requiere mayor tiempo que la capacitación, posibilita la adquisición de conocimientos y el desarrollo de habilidades y destrezas para desempeñar un puesto ocupacional; la capacitación permite la actualización ocupacional mediante la adquisición de nuevos conocimientos sobre técnicas y tecnología de producción y comercialización de bienes y servicios. En el corto plazo, la posibilidad de mejorar la competitividad de los recursos humanos, depende de la capacitación.⁹

Los resultados obtenidos en la Encuesta de Dinámica Microempresarial de 1998, confirman la existencia de un enorme déficit en lo que a capacitación para el trabajo se refiere, en efecto, sólo 10 de cada 100 microempresarios declararon haber recibido capacitación para desarrollar su trabajo. Sin embargo, en la EHPM de 1999, la situación se presenta un tanto diferente, solamente el 5% ha recibido capacitación: En el cuadro No. 7 se exhibe la capacitación recibida por actividad económica y sector urbano y rural.

⁹ *Estos conceptos han sido tomados principalmente de "Necesidades de Capacitación, PRONAFORP, 1994.*

Cuadro No. 7				
Microempresarios que han Recibido Capacitación, por Área,				
Según Actividad Económica.				
	Urbano	Rural	Total	Porcentaje
<i>Industria</i>	7,916	3,397	11,313	45.0
<i>Comercio</i>	5,374	1,187	6,561	26.1
<i>Transporte</i>	1,185	79	1,264	5.0
<i>Intermediación</i>	442	80	522	2.1
<i>Servicios</i>	3,371	331	3,702	14.7
<i>Otros</i>	1,002	774	1,776	7.1
Totales	19,290	5,848	25,138	100.0%
Composición	76.7%	23.3%	100.0%	

Fuente: EHPM, 1999.

Según el cuadro No. 7, del total de microempresarios estimados en la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples de 1999, la proporción de microempresarios que recibieron capacitación es de solamente el 5.0% del total. De ellos, en el sector urbano se concentra el 76.7% en contraposición con el sector rural, que constituyó solamente el 23.3%. De todas las actividades económicas en que la EHPM clasifica al sector, la industria manufacturera ocupa el primer sitio en cuanto a niveles de capacitación, probablemente atribuidos a la percepción de que son ellos los que realizan las actividades más complejas desde el punto de vista tecnológico y que advierten la necesidad de recibir capacitación. El 45% del total de capacitados corresponde a la Industria Manufacturera, seguido de los Comerciantes, Hoteles y Restaurantes, con el 26.1%, que no obstante ser el sector económico más numeroso, no son los que recibieron mayor nivel de capacitación. El sector con menor capacitación recibida es el de Intermediación Financiera (2.1%)

1. Problemática de la Microempresa con relación a la Capacitación.

Las microempresas han surgido en El Salvador, desde el momento en que se empezó a escribir su historia, Severo Martínez Peláez en su obra, "La Patria del Criollo" ¹⁰ menciona que solamente el desarrollo de la crianza de ganado destinado a la carga y al tiro, generó en los primeros años de la colonia una notable cantidad de artesanos que producían albardas, sillas de montar, herraduras, etc. Durante siglos, la tradición artesanal fue transmitida de generación a generación, estableciendo un sistema productivo basado en la mano de obra familiar, llegando hasta nuestra época, esa rica herencia cultural

¹⁰ Editorial EDUCA 1973.

calificada en el entorno dominado por la gran empresa nacional o transnacional, como microempresa.

En la actualidad, las microempresas se ven siempre afectadas en su creación y desarrollo por problemas funcionales que no sólo provienen del seno de la propia organización sino que además son originados por factores exógenos a la misma. La combinación de todos estos factores afecta a este sector acentuando su vulnerabilidad, haciendo peligrar su subsistencia. El mismo desarrollo de los mercados, impulsado por el proceso de concentración y centralización, obliga al microempresario a buscar la adopción de cierto nivel tecnológico o de conocimientos, sin embargo, en las cifras que se presentan a continuación, se advierte la realidad de ese proceso de adopción de tecnología o de conocimientos prácticos.

En general, las microempresas se enfrentan a serios problemas tecnológicos para competir con sus productos y posicionarse adecuadamente en el mercado. Las técnicas de producción utilizadas son rudimentarias y están basadas fundamentalmente en el uso intensivo de mano de obra.¹¹ Los activos fijos afectados a la producción se caracterizan por ser de una tecnología simple o rudimentaria, generalmente obsoletos careciendo de un mantenimiento adecuado. Ello se corrobora con las cifras de la EHPM de 1999 que presenta al 78.2% de las microempresas obtienen su mercancía para venderla directamente, sin agregación de valor. Solamente el 14.3% adquiere insumos para poder transformarlos en bienes diferentes, con la consiguiente creación de valor.

Una de las carencias que se percibe en el sector de la microempresa es la escasa o nula asistencia técnica y la inadecuada capacitación. Con respecto a la capacitación, si bien se han hecho grandes inversiones por parte del Estado, la misma no ha producido el impacto esperado por no adaptarse a las necesidades propias de este sector.

Los esfuerzos realizados hasta el momento en programas de formación profesional, no satisfacen las expectativas de los beneficiarios ya que en su mayoría están desarrollados sobre una base académica que muchas veces no está al alcance de ellos, perdiéndose así una parte importante de su riqueza educativa.

Los problemas de gestión, de alguna manera son los que condicionan el accionar de los microempresarios en la toma de decisiones que no siempre resulta oportuna y adecuada. Los titulares de pequeñas empresas carecen de planificación financiera y de estados que permitan realizar análisis previos a la

¹¹ *El Libro Blanco obra citada. También en Características del Sector Microempresarial Salvadoreño, CONAMYPE, 2001.*

toma de decisiones tampoco cuentan con los conocimientos ni las herramientas adecuadas para realizar un manejo financiero eficiente, sino por el contrario, la urgencia de las situaciones a resolver, generalmente los lleva a manejarse por impulso, tomando decisiones que pueden no ser las más acertadas.

VII. Descripción del Nivel de Capacitación en el Nivel Microempresarial.

A. Utilidad Expresada por los Microempresarios sobre la Capacitación Recibida.

En el cuadro presentado a continuación, observamos que la gran mayoría de los microempresarios que recibieron algún tipo de capacitación, respondieron que Sí fue Útil, es decir, que lo aprendido fue aplicado exitosamente en el negocio y pudo apreciar resultados inmediatos.

Cuadro No. 8
Utilidad de la Capacitación Expresada Por Segmento, Según Área.

Área y Expresión de Utilidad	Subsistencia con Utilidad < al mínimo	Subsistencia Util. > 1 Salario	Acumulación Simple	Acumulación Ampliada	No determina	Totales
Urbano	7,940	8,973	1145	1152	80	19,290
Sí fue útil	7,545	8,917	1145	1152	80	18,839
No fue útil	395	56	0	0	0	451
Rural	3,539	1,879	165	85	180	5,848
Sí fue útil	3,539	1,879	165	85	180	5,848
No fue útil	0	0	0	0	0	0
Total	11,479	10,852	1310	1237	260	25,138
Sí fue útil	11,084	10,796	1310	1237	260	24,687
No fue útil	395	56	0	0	0	451

Fuente Sección Microempresarial de la EHPM, 1999. Ministerio de Economía.

Al observar el total urbano y rural, notamos que apenas el 1.8% de todos aquellos microempresarios que recibieron capacitación, dijeron no haber tenido ningún grado de utilidad con lo enseñado. Esta situación se dio en todos los casos, en el área urbana, dado que todos los microempresarios del área rural expresaron satisfacción por la capacitación recibida. Es interesante notar que la expresión de insatisfacción de la capacitación recibida se dio únicamente en el área urbana y además, en el nivel de subsistencia, con mayor frecuencia (72%) en el segmento que obtiene utilidades inferiores a un salario mínimo, los de subsistencia con utilidades superiores a un salario mínimo, constituyeron el 28%. No se observaron casos de insatisfacción por la capacitación recibida en los segmentos de acumulación simple o ampliada.

En cuanto a la distribución departamental, es de observar que la mayor cantidad de expresiones de no-utilidad en la capacitación recibida, se encontró en San Salvador, (72% de todos los casos de insatisfacción) el resto en similares proporciones en Santa Ana y Usulután.

Cuadro No.9
Expresión de Utilidad de la Capacitación Por Área Urbano – Rural Según Actividad Económica.

<i>Actividad</i>	<i>Urbano</i>		<i>Rural</i>		<i>Total</i>	
	<i>Sí fue útil</i>	<i>No fue útil</i>	<i>Sí fue útil</i>	<i>No fue útil</i>	<i>Sí fue útil</i>	<i>No fue útil</i>
<i>Industria</i>	7,590	326	3,397	0	10,987	326
<i>Comercio</i>	5,318	56	1,187	0	6,505	56
<i>Transporte</i>	1,185	0	79	0	1,264	0
<i>Intermediación</i>	373	69	80	0	453	69
<i>Servicios</i>	3,371	0	331	0	3,702	0
<i>Otra</i>	1,002	0	774	0	1,776	0
<i>Totales:</i>	18,839	451	5,848	0	24,687	451

Fuente: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, 1999. Sección Microempresarial.

De acuerdo al cuadro anterior, la expresión de que la capacitación no fue útil, se concentró en la actividad económica industrial, seguida de los intermediarios y los comerciantes. No obstante los capacitados en el Area industrial fueron también los que mayormente se sintieron beneficiados con la capacitación recibida.

B. Tiempo que Duró la Capacitación Recibida.

La Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples de 1999, también incluyó en la boleta, la interrogante sobre el tiempo que duró la capacitación recibida. Las respuestas se incluyen en el cuadro siguiente No. 4 y en el gráfico No. 1, en el cual se nota que las capacitaciones de duración menor a un día, fueron inexistentes, sin embargo, las de 6 días y más, tienen la mayor frecuencia:

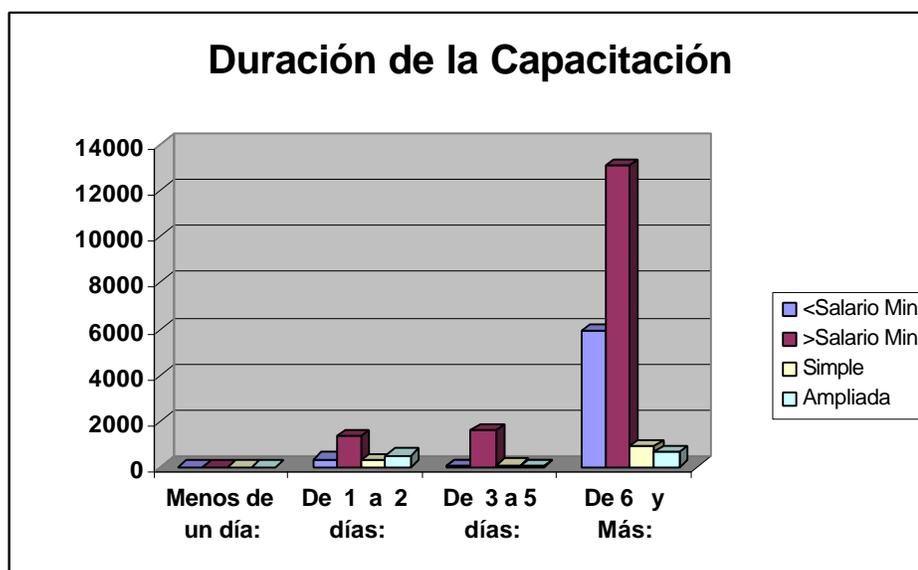
Cuadro No. 10
Número de Capacitaciones Recibidas por Segmento, Según Duración.

<i>Duración del Evento</i>	<i>Subsistencia <Salario Min</i>	<i>Subsistencia >Salario Min</i>	<i>Acumulación Simple</i>	<i>Acumulación Ampliada</i>	<i>No Determinados:</i>	<i>Totales:</i>
<i>Menos de un día:</i>	0	0	0	0	0	0
<i>De 1 a 2 días:</i>	775	917	284	520	-	2496
<i>De 3 a 5 días:</i>	359	1,266	85	47	-	1757
<i>De 6 y Más:</i>	10,345	8,669	941	670	260	20885

Fuente: EHPM.1999.

El cuadro anterior nos indica que las empresas que más capacitación recibieron fueron las de Subsistencia con utilidades mayores a un salario mínimo mensual, el total de capacitaciones para ese segmento fue de 16,028 lo cual significa el 64% del total. Le sigue en importancia, el segmento de Subsistencia con utilidades inferiores a un salario mínimo, que recibieron 6,303 capacitaciones, lo que constituyó el 25% del total. La concentración por duración de los eventos está en el estrato de 6 días y más, con el 83% del total.

Gráfico No. 4



C. Interés Expresado en la Capacitación.

La Encuesta de Hogares también auscultó entre los microempresarios, el interés que podrían tener en recibir capacitación. Los resultados se presentan en el cuadro siguiente:

Cuadro No. 11
Interés Mostrado en la Capacitación Por Segmento Productivo, Según Actividad Económica. 1999.

Interés en la Capacitación:	Subsisten Utilidades < 1 Salario	Subsisten Utilidades > 1 Salario	Acumula Simple	Acumula Ampliada	No Determinado	Total:
<i>Actividad Económica:</i>						
Sí les Interesa:	9,439	12,350	1,841	815	138	24,583
Manufactura	4,556	3,820	923	47	0	9,346
Comercio	2,418	5,193	753	731	138	9,233
Transporte	147	576	72	37	0	832
Intermediación Financ.	158	357	0	0	0	515
Servicios Comunes	1,739	1,529	93	0	0	3,361
Otras:	421	875	0	0	0	1,296
No les Interesa:	246,558	189,635	27,076	7,532	3,862	474,663
Manufactura	66,377	32,297	2,705	1,109	442	102,930
Comercio	130,402	114,370	20,807	5,332	2,672	273,583
Transporte	4,015	16,373	2,770	863	346	24,367
Intermediación Financ.	2,040	2,195	108	47	205	4,595
Servicios Comunes	37,399	9,838	76	0	197	47,510
Otras:	6,325	14,562	610	181	0	21,678
Total:	255,997	201,985	28,917	8,347	4,000	499,246
Manufactura	70,933	36,117	3,628	1,156	442	112,276
Comercio	132,820	119,563	21,560	6,063	2,810	282,816
Transporte	4,162	16,949	2,842	900	346	25,199
Intermediación Financ.	2,198	2,552	108	47	205	5,110
Servicios Comunes	39,138	11,367	169	0	197	50,871
Otras:	6,746	15,437	610	181	0	22,974

Fuente: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, 1999.

El cuadro anterior presenta una situación que debe ser destacada: Una gran mayoría de los entrevistados, el 95% expresó que no le interesa la capacitación, pese a que aquellos que ya habían recibido capacitación de cualquier tipo, habían mostrado satisfacción por los resultados de la misma. En cuanto a los segmentos, en las microempresas de subsistencia con utilidades menores a un salario mínimo, el porcentaje de las mismas a quienes no les interesa la capacitación, es del 96.3%, muy similar a las del siguiente estrato, las

microempresas de subsistencia con utilidades superiores a un salario mínimo mensual, que observó el 93.9%. Ese porcentaje disminuye, como es de esperar, en la medida que el tamaño de la microempresa sube, no obstante, siempre resulta elevado. En las microempresas de Acumulación Simple el porcentaje de quienes no les interesa, es del 93.6% y en las de Acumulación Ampliada, del 90.2%

Las empresas dedicadas a la intermediación son las que mayor interés muestran en la capacitación, con el 11.1% y las de menor interés, son con igual porcentaje, las microempresas comerciales y las dedicadas al transporte, con el 3.3% cada una.

D. Cobertura del Valor de la Capacitación Recibida.

En el desarrollo de las capacitaciones, la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples exploró la fuente de pago de las capacitaciones recibidas por los microempresarios. En el cuadro siguiente se muestra la incidencia por segmento productivo y por área urbana – rural.

Cuadro No. 12
Microempresarios Que Recibieron Capacitación Por Segmento Productivo
Según quien pagó por la Capacitación. 1999.
(Porcentajes)

Quien Pagó Por la Capacitación:	Subsistencia Menor a 1 Sal.	Subsistencia Mayor a 1 Sal.	Acumulación Simple	Acumulación Ampliada:	Total:
Urbano:	100%	100%	100%	100%	100%
Patrono	0%	15%	53%	3%	19%
Trabajador	0%	6%	6%	43%	22%
Otros	100%	79%	41%	54%	59%
Rural:	-	100%	-	-	100%
Patrono	-	-	-	-	-
Trabajador	-	-	-	-	-
Otros	-	100%	-	-	100%
Totales:	100%	100%	100%	100%	100%
Patrono	0%	14%	53%	3%	19%
Trabajador	0%	6%	6%	43%	21%
Otros	100%	80%	41%	54%	60%

Nota: En las celdas sin dato, la base utilizada no presenta respuesta, aunque sí hubo capacitaciones en tales segmentos.

Fuente: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, 1999. Elaboración Propia. CONAMYPE.

Es interesante hacer notar, que la proporción de quienes pagan las capacitaciones, es totalmente realizada por terceros en el área rural. Ello no ocurre así en el área urbana, en donde el 59% de los casos, son pagados por terceros, el 19% por patronos y el 22% por trabajadores. También resulta normal esperar que sean los patronos quienes tengan mayor participación en la responsabilidad del pago por capacitación, en la medida que el tamaño de la microempresa sea mayor. Sin embargo ello no resultó así en las de acumulación ampliada, en donde esa situación se revierte, siendo los trabajadores quienes asumieron en el 43% de los casos, el costo de la capacitación; los patronos solamente pagaron en el 3% de los casos. El 54% de las capacitaciones recibidas, fueron cubiertas por terceros en este segmento de acumulación ampliada. Las capacitaciones cubiertas por terceros, fueron impartidas por una lista bastante amplia de instituciones, siendo la fuente más importante las instituciones del sector público, con el 35.4%, seguido de las Asociaciones y Fundaciones sin fines de lucro que mantienen programas de capacitación para los microempresarios, con el 33.6% del total. Es también origen importante de la capacitación, la impartida por familiares, con el 16%. En el cuadro siguiente se muestra la participación por área, sexo y categoría ocupacional.

Cuadro No. 13
Porcentaje de las Empresas que han Recibido Capacitación, Por Área, Género y Categoría, Según Instituciones que la proporcionaron.

Institución	Totales:	Urbano	Rural	Masculino	Femenino	Cuenta Pro	Patrono
ONGS	33.6	30.7	44.2	47.6	19.6	31.0	43.6
Gobierno	35.4	37.1	29.6	19.8	51.5	38.7	23.7
Academias	3.0	3.4	1.5	2.5	3.5	3.1	2.7
Empresas	9.0	8.3	11.4	5.3	12.8	9.0	9.2
Familiares	16.0	16.7	13.4	22.4	9.3	14.8	20.9
Otros	1.5	1.9	0.0	2.2	0.7	1.9	0.0
N. D.	1.4	1.6	0.0	0.3	2.6	1.8	0.0
Totales:	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Características del Sector Microempresarial Salvadoreño, 1999. CONAMYPE.

E. Área de Capacitación Recibida.

La Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM) indagó sobre las áreas en que los microempresarios recibieron capacitación. Es importante destacar que las empresas del segmento Subsistencia con utilidades mayores a un salario mínimo, aparecen con el mayor porcentaje de capacitaciones recibidas, (ver cuadro No. 8) el 63.7%, seguidas de las microempresas de subsistencia con utilidades menores a un salario mínimo, con el 25.1%, resaltando que el segmento conjunto de subsistencia, significan una elevada concentración de las capacitaciones con el 88.8% del total. Las microempresas de acumulación simple, solamente tuvieron en 1999, el 5.2% de las capacitaciones,

entendiéndose que existe una lógica en cuanto a su composición en el total, y las de acumulación ampliada, exhibieron el 4.9% de todas las capacitaciones recibidas. Si relacionamos el número de capacitaciones recibidas en cada segmento con su tamaño, encontramos que las relaciones son distintas: Solamente el 2.4% del total de microempresarios de subsistencia con utilidades inferiores a un salario mínimo, recibieron algún tipo de capacitación. El 7.8% del segmento de Subsistencia con utilidades superiores a un salario mínimo, tuvieron capacitación, y en las de acumulación simple y ampliada, los porcentajes fueron del 4.3% y del 14.2% respectivamente. En promedio, solamente el 5% de todas las microempresas recibieron algún tipo de capacitación.

Cuadro No. 14
Microempresarios por segmento productivo, según área de la Capacitación Recibida

AREA DE LA CAPACITACION	Subsistencia Menor a 1 Sal.	Subsistencia Mayor a 1 Sal.	Acumulación Simple	Acumulación Ampliada:	Total:
Administración	489	796	138	404	1,827
Carpintería	210	848	--	--	858
Ventas	670	1,212	309	--	2,191
Sastrería y Confección	5,892	549	--	--	6,441
Contabilidad	34	-	--	--	34
Cocina	0	51	53	--	104
Artesanías	622	25	--	--	647
Técnicas	767	2,843	117	266	3,993
Fontanería	0	177	--	--	177
Equipo Oficina	0	--	85	--	85
Panadería	152	496	160	47	855
Cosmetología	1,393	1,252	144	--	2,789
Manejo de Vehículos	--	197	--	--	197
Manejo Maquinaria Ind.	80	--	--	--	80
Diseño, Instalación repa.	138	908	25	--	1,071
Enfermería	331	118	--	--	449
Servicios Profesionales	--	--	--	260	260
Artes Plásticas	117	500	--	--	617
Naturismo	--	132	--	--	132
Fabricación de Calzado	237	48	--	--	285
Fotografía	38	69	--	--	107
Actividades Agrícolas.	309	831	279	260	1,679
Totales:	11,479	10,852	1,310	1,237	25,138
Porcentajes Absolutos:	45.7%	43.2%	5.2%	4.9%	100.0%
Porcentajes Relativos:	4.48%	5.3%	4.5%	14.8%	5.0%

Fuente: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, 1999. Elaboración Propia.

Del cuadro anterior, No. 15, se observa que la concentración de las capacitaciones orientadas al corte y confección son las más numerosas, con el 25.6% de todos los eventos reportados, siguiendo en importancia las capacitaciones en el tema de capacitaciones técnicas diversas con el 15.9%; Cosmetología, es la tercer área cubierta por programas de capacitación, con el 11.1%; la capacitación en ventas significó el 8.7%; los temas en Administración con el 7.3% y, las actividades agrícolas y la reparación de maquinaria industrial, con el 4.2% y el 6.7% respectivamente.

F. Disposición Para Pagar por la Capacitación por parte de los Microempresarios.

La disposición a pagar su propia capacitación fue también explorada en la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples de 1999. Es evidente que la tendencia es siempre, a expresar el menor valor posible, aún tomando en cuenta que mucha de la capacitación que los microempresarios han recibido es gratuita, como se ha indicado en el literal D, de este apartado, en donde al menos el 70% de los eventos de capacitación han sido ofrecidos por ONG e instituciones Públicas, de donde se puede deducir que son gratuitas o de muy bajo costo.

Cuadro No. 15

Microempresarios por Segmento Productivo Con Disposición a Pagar Según Monto Dispuesto a Pagar por día de Capacitación, 1999.

DISPOSICIÓN PARA PAGAR: (Colones)	Subsistencia a < 1 Salario Mínimo.	Subsistencia > 1 Salario Mínimo.	Acumulación Simple	Acumulación Ampliada	No Determinados	Total:
Menos de 10	3,272	2,741	534	0	0	6,547
Entre 10 y 20	1,966	3,528	283	117	0	5,894
Entre 21 y 30	403	1,301	0	51	0	1,755
Entre 31 y 50	142	539	141	0	0	822
Entre 51 y 75	0	53	78	0	38	169
Más de 75	0	604	0	84	0	688
Total País:	5,783	8,766	1,036	252	38	15,875

Fuente: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, 1999. Elaboración Propia.

G. Microempresarios que recibieron capacitación, por Segmento y según Actividad Económica Desarrollada.

Al examinar los cruces entre la Actividad Económica de las Microempresas con el Segmento Productivo, encontramos que es la actividad manufacturera las que más capacitación ha recibido, exhibiendo el 45% del total. Le sigue en

importancia el Comercio, con el 26.1%, y en tercera importancia, los Servicios Comunitarios, con el 14.7% del total. También es importante señalar, que prácticamente, toda la capacitación enfocada a la actividad manufacturera, se concentra en las microempresas de subsistencia, con el 42.7% del total de empresas que recibieron capacitación durante 1999.

Cuadro No. 16

Microempresarios que Recibieron Capacitación Por Segmento Productivo Según Actividad Económica Desarrollada. 1999.

Actividad Económica	Subsistencia < 1 Salario Mínimo.	Subsistencia > 1 Salario Mínimo.	Acumulación Simple	Acumulación Ampliada	No Determinados	Total:
Total País:	11,479	10852	1,310	1,237	260	25,138
Manufactura	7,541	3,191	369	132	80	11,313
Comercio	221	3,441	582	664	180	6,561
Transporte	0	823	181	260	0	1,264
Intermediación	1,758	267	34	0	0	522
Servicios Comunitarios.	1,758	1,800	144	0	0	3,702
Otra:	265	1,330	0	181	0	1,776
Total Urbano:	7,940	8,973	1,145	1,152	80	19,290
Manufactura	5,009	2,571	289	47	0	7,916
Comercio	1,178	2,955	497	664	80	5,374
Transporte	0	744	181	260	0	1,185
Intermediación	141	267	34	0	0	442
Servicios Comunitarios.	1,427	1,800	144	0	0	3,371
Otra:	185	636	0	181	0	1,002
Total Rural:	2,425	2,993	165	85	180	5,848
Manufactura	1,934	1,218	80	85	80	3,397
Comercio	0	1,002	85	0	100	1,187
Transporte	0	79	0	0	0	79
Intermediación	80	0	0	0	0	80
Servicios Comunitarios.	331	0	0	0	0	331
Otra:	80	694	0	0	0	774

Fuente: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, 1999. Elaboración Propia.

H. El Acceso del Microempresario a la Educación.

El bajo nivel de educación observado entre los microempresarios es atribuido por Briones ¹² a la "imposibilidad de continuar dentro del sistema educativo como consecuencia de la capacidad económica del a familia de sostener la educación, o bien, el resultado de una opción más o menos forzada resultante de los procesos de

¹² Briones, Carlos *Microempresa y Transformación Organizacional*, FLACSO. Pp 78

ayuda familiar en el sector de subsistencia, que van distanciando a muchos jóvenes de la escuela y los empuja a la espera del mundo del trabajo.” /

Se ha encontrado que el acceso a la educación formal no es fácil para el microempresario. Los obstáculos señalados han sido principalmente la condición económica, como se indica en el párrafo anterior, y la restricción del tiempo disponible, además de la edad del microempresario, tal como se ha presentado en el cuadro correspondiente a los tramos de edad.

Los problemas que enfrenta el sector microempresarial con el proceso de desarrollo del capital humano, son diversos. El Libro Blanco de la Microempresa detalla una serie de problemas que conciernen a las dificultades de la educación formal y no formal con que se enfrenta el microempresario. Los problemas referidos son:

- Los empresarios en general, tienen una percepción de que la asistencia a las actividades de capacitación (y educación) son más bien una pérdida de tiempo que una inversión valiosa para la empresa.
- Dificultades estructurales como el analfabetismo impiden muchas veces aplicar metodologías que faciliten el aprendizaje y que permitan retroalimentación individual posteriormente.
- Como un efecto de las múltiples acciones de capacitación realizadas en el pasado, existe en el empresario una actitud de dependencia y hasta de esperanza de recibir pago por su asistencia a las capacitaciones.

I. La escasez de una Oferta Educativa Especializada.

El microempresario desconoce los mecanismos que lo pueden acercar a las instituciones educativas. La Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples no contiene indicadores que permitan medir la forma en que un microempresario podría enterarse de medios educativos formales (como la educación a distancia por ejemplo). Una investigación directa en el Ministerio de Educación, indicó claramente que no existen mecanismos de divulgación para atraer a los microempresarios a las instituciones educativas, particularmente a los centros que proporcionan educación a distancia, es decir que les permite asistir únicamente los sábados o domingos. Si no existe ese sistema de comunicación, es fácil deducir que el microempresario simplemente no tiene medios para saberlo.

También es restrictivo el hecho que únicamente, cerca del 4% de instituciones capacitadoras tienen como objetivo específico, la atención de la microempresa. “...hay un déficit en la oferta institucional de educación y de capacitación para la microempresa”. (Libro Blanco de la Microempresa, página 97) Como causal principal

de la escasez o limitación en la oferta, la misma fuente indica que “El peso del financiamiento basado en asistencia o cooperación internacional continúa siendo fundamental para la implementación de la mayoría de los programas o capacitación”..... porque es indicativo de que actualmente las actividades de capacitación no son auto-financiables” A este panorama hay que agregar que la tendencia a la disminución de la ayuda internacional es notoria.

Pareciera ser que, aparte de los programas que proporcionan intermediación financiera con la microempresa y pueden financiar actividades de capacitación en torno al manejo de crédito y otras actividades de formación empresarial, el resto de instituciones capacitadoras enfrentan grandes dificultades para ser auto-financiables.

El INSAFORP (Instituto Salvadoreño de Formación Profesional), entidad estatal, que tiene recursos para atender la capacitación, debe por ley, atender a un sector cuyo tamaño es superior al de la microempresa, incluyendo a las de acumulación ampliada, constituyendo una barrera legal que afecta la oferta institucional de capacitación al microempresario.

En la misma fuente se citan algunos problemas que atañen a la oferta de servicios educativos para el microempresario, citando los siguientes:

- Ausencia de formación técnica especializada por los ejecutores técnicos de la capacitación.
- Los métodos de identificación de necesidades son escasamente utilizados, de modo que es difícil establecer una identificación puntual de problemas de formación y capacitación, obstaculizándose la estructuración de planes de capacitación que responden claramente a estas necesidades.
- En términos de los currículos que se ofrecen, éstos tienen diversos orígenes. Por un lado, algunos organismos en sus actividades de capacitación desarrollan contenidos predefinidos hacia los usuarios, los cuales deben ser aceptados por éstos. Otros, más ordenados, buscan desarrollar procesos de diagnóstico a partir de los cuales se identifican, se definen contenidos y se estructuran los planes de capacitación.
- En función de los materiales, existe una diversidad que se mueve entre los muy formales y diseñados artísticamente, hasta los más informales con diseños a veces poco atractivos, impregnados de una “popularidad” a veces auténtica, a veces no tanto.
- La metodología utilizada en la capacitación es muy heterogénea y muy pocas veces adecuada al perfil socioeconómico cultural del empresario. La mayoría

de veces las actividades de capacitación microempresarial, en su aspecto metodológico, obedecen a la reproducción de un esquema “escolarizante” con técnicas de educación formal.

- La rigidez y poca relevancia de la oferta de capacitación se explica parcialmente por la poca existencia de recursos humanos altamente calificados para la capacitación. Muchos de los “capacitadores” son personas con muy buena voluntad de realizar la capacitación pero con poca o ninguna formación técnica en el campo andragógico. Se debe reconocer que ha existido durante los últimos cuatro años una voluntad por ser más técnico en las acciones de capacitación. Un resultado de éste esfuerzo puede verse en la estructuración más acabada de cursos y seminarios para la capacitación en los aspectos de gestión empresarial. Lamentablemente, este no es un esfuerzo muy uniforme.
- Se condiciona la planeación a los recursos que se tienen y el que capacita no tiene acceso la administración del presupuesto . El flujo de información y comunicación es deficiente. La promoción se considera inadecuada y es necesario adecuar la promoción a los objetivos. También se enfocó la atención sobre los problemas de la duplicidad de acciones de capacitación en áreas geográficas.
- Falta de personal idóneo para formación profesional, por lo cual se consideró importante crear instituciones para formar capacitadores y evaluarlos.
- La diversidad de materiales y metodologías existentes en la capacitación microempresarial no permite visualizar ninguna estrategia de desarrollo ni posibilita establecer evaluaciones globales de los resultados. En algunos casos, la inexistencia de indicadores de medición del impacto no permite conocer con exactitud los resultados en referencia al esfuerzo invertido.
- Los horarios en los que se programan las actividades de capacitación, en una gran cantidad de casos, responden a las conveniencias e intereses de los organismos capacitadores y no consideran los tiempos disponibles de los empresarios.
- En muchos casos, los costos de las actividades de capacitación no son accesibles para los microempresarios.
- Normalmente, las organizaciones capacitadoras no establecen diferencias en las metodologías, en los contenidos, ni en el costo que los empresarios deben

pagar, en función de los diferentes segmentos microempresariales a los que pertenecen.¹³

De las consideraciones anteriores puede colegirse que no existe una conformación ordenada y sistematizada de las necesidades de formación profesional del microempresario. Es importante indicar que esfuerzos recientes, como los Planes de Capacitación y Asistencia Técnica para los Diferentes Niveles de Empresas de la MYPE, de CONAMYPE (estudio elaborado por FEDISAL, 1999) tienen como propósito superar las deficiencias señaladas.

Los argumentos del Libro Blanco de la Microempresa, llevan a confirmar que el microempresario debe ser previamente evaluado en su condición social, económico, disponibilidad de tiempo, capacidad económica y especialmente, necesidades educativas, ya sea formales o de capacitación, previo al diseño de planes orientados al sector MYPE.

J. Entrevistas realizadas con Microempresarios.

En el Apéndice 1, se presenta un panorama específico de un grupo de microempresarios seleccionados que han recibido capacitación proveniente de diferentes centros de formación especialmente enfocada a la microempresa. El grupo fue seleccionado para comprobar de su propia experiencia, cómo la capacitación recibida ha sido utilizada para mejorar su eficiencia empresarial y como esa mejora ha sido traducida en un mayor nivel de ingresos. Se seleccionaron de listados proporcionados por organizaciones que tienen programas de capacitación permanente para los microempresarios, un número de 25 microempresarios, de los cuales se logró entrevistar a 18. Todos pertenecen a diversos segmentos, con excepción al de Subsistencia de menor nivel, es decir no hay ninguna microempresa entre las entrevistadas, con utilidades inferiores a un salario mínimo mensual. De las mencionadas entrevistas se obtuvieron algunas conclusiones que pueden servir de base para enfocar la capacitación, como lo son los horarios, los tópicos a cubrir y metodologías.

VIII. PROPUESTA DE POLÍTICAS PARA MEJORAR LA CALIDAD DE LA GESTION EMPRESARIAL

En este capítulo se presenta un conjunto de propuestas cuya finalidad es contribuir a la generación de una estrategia de capacitación para el microempresario de todos los segmentos, áreas y actividades económicas, partiendo de las premisas que se presentan a continuación y que proceden de la referencia bibliográfica, de las opiniones vertidas por algunas personas

¹³ Todas estas consideraciones han sido tomadas en su mayor parte del Libro Blanco de la Microempresa.

relacionadas con el desarrollo de las microempresas y de las propias opiniones obtenidas en las entrevistas con microempresarios.

A. Premisas:

1. Los microempresarios, especialmente en el Segmento de Subsistencia, no disponen de tiempo para la capacitación, tal situación se evidencia al observar que solamente el 5% de todos los microempresarios en 1999, habían recibido algún tipo de capacitación. Se hace necesario identificar plenamente las principales causas que originan la poca afluencia de los microempresarios a los programas de capacitación.
2. La actividad propia de un microempresario, que exige su presencia en el giro del negocio, le obliga a valorar entre la fortaleza de la capacitación y la pérdida de ventas derivada de su ausencia en su lugar de trabajo.
3. El microempresario debe ser informado sobre los beneficios de la capacitación. Normalmente, desconoce los alcances de un proceso sistematizado para mejorar sus conocimientos y en consecuencia, su nivel de ganancias.
4. La situación anotada en el numeral anterior, es más frecuente en áreas administrativas, contables y de mercadeo, en tanto que existe un mejor conocimiento de los beneficios de ser capacitado en áreas técnicas relacionadas con la producción o la prestación de un servicio.
5. No existe un sistema nacional ordenado de capacitación. Si bien hay magníficos esfuerzos, la diversidad de enfoques, de instituciones especializadas en capacitación y la falta de continuidad en el proceso, son características comunes.

B. Propuestas:

1. Es necesario establecer una **POLÍTICA NACIONAL EDUCATIVA Y DE CAPACITACIÓN AL MICROEMPRESARIO**. Este esfuerzo conllevaría la generación de diversos programas orientados a los distintos segmentos productivos, dado que exhiben características disímiles y necesidades también diferentes.
2. Se debe crear, dentro de la Política Nacional Educativa y de Capacitación al Microempresario, una planificación de la temática que pueda ser integrada en un currículum preparado por un equipo técnico que incluya a pedagogos, especialistas en microempresa, microempresarios y técnicos de las ONG y de las instituciones públicas como CONAMYPE e INSAFORP, para diseñar una serie de programas que puedan ser adoptados por la gran cantidad de

instituciones que ofrecen sus servicios de capacitación, en los que no se observa un ordenamiento, ni una sistematización que propicie al microempresario una capacitación que le permita un desarrollo empresarial acorde a los niveles de competitividad que el medio requiere.

3. La adopción de programas de educación y capacitación en las diferentes áreas, permitirá mejorar la calidad de la enseñanza y podría eventualmente, requerir de un sistema de acreditación de centros y de un registro académico, que podrá habilitar mejor al microempresario en el desempeño sus labores y lograr algún grado de estandarización en la calidad de la capacitación, ahora dispersa, variada en calidad y profundidad y discontinua. Los programas de capacitación tendrían que ofrecer niveles o grados, de tal manera que permitan a aquellos con mayores dificultades de acceso, como lo son los segmentos de subsistencia puedan recibir la capacitación elemental por otros medios a los tradicionales, tales como la educación a distancia, de tanto éxito en muchos países.
4. Para formular los programas nacionales de educación y capacitación será necesario realizar un diagnóstico específicamente enfocado hacia las necesidades de cada segmento en cada área de actividad económica. En este diagnóstico podría capitalizarse la experiencia de INSAFORP a través de su Observatorio del Mercado Laboral (OML) y contar con el apoyo de programas especiales del Ministerio de Educación como APREMAT, para diseñar una estrategia de educación a distancia; ello en el entendido que los microempresarios con mejores conocimientos básicos y generales, son mejores sujetos para la capacitación.
5. La EHPM ofrece en su módulo microempresarial, información básica adecuada para iniciar el diseño de currículum orientado al sector. Las premisas generales se conocen. El programa de capacitación deberá contener un sistema que aproxime al microempresario con la tarea del instructor y la capacitación.
6. La modalidad de la educación a distancia debe ser analizada y adaptada a las necesidades y realidades de nuestro país, teniendo en cuenta la enorme importancia del sector de microempresa en el producto, empleo e ingreso.

Bibliografía:

1. Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, 1999. Módulo Microempresarial.
2. Encuesta Microempresarial 1998. FOMMI II – DIGESTYC.
3. Características del Sector Microempresarial Salvadoreño, 1999. CONAMYPE. Marzo 2001.
4. El Libro Blanco de la Microempresa.
5. Banco Central de Reserva de El Salvador, Revista Trimestral, (varias).
6. Estrategias de Formación y Capacitación orientadas a mejorar las oportunidades de empleo para grupos meta del sector informal. GTZ, 1997.
7. Una Tipología de Micro y Pequeñas Empresas en la República de El Salvador: Un estudio de casos en los Departamentos de Ahuachapán, Chalatenango, Santa Ana y Sonsonate. Alvarez, Gustavo; Benencia, Roberto; Giménez, María Laura; Quaranta, Germán. Cooperación Técnica República de El Salvador República de Alemania; Programa de Integración y Fomento del Empleo Proyecto GTZ EMPRENDE, 1997.
8. Características del Sector Microempresarial Salvadoreño – 1999 CONAMYPE, marzo 2001.
9. Briones, Carlos. Microempresa y Transformación Productiva. FLACSO – GÉNESIS.1998.
10. Planes de Capacitación y Asistencia Técnica para los Diferentes Niveles de Empresarios de la MYPE. FEDISAL, CONAMYPE, 1999.

Apéndice “A”

PRESENTACION DE CASOS DE MICROEMPRESARIOS QUE RECIBIERON CAPACITACIÓN.

Nota: Estos casos fueron investigados con el propósito de conocer la opinión de los microempresarios sobre la capacitación recibida, dado que se seleccionaron de listados de personas que habían recibido capacitación en diferentes organizaciones. Se investigaron 18 casos cuyos resultados se presentan a continuación.

CASO No. 1

DATOS GENERALES DEL MICROEMPRESARIO:

Sr. José Antonio Caballero, persona de 43 años, casado residente en San Salvador, estudiante de cuarto año de Derecho, con 21 años de trabajar su micro empresa, la fundó por iniciativa propia, su grupo familiar es de cuatro personas.

DATOS DE LA EMPRESA:

Nombre : IMPRESOS TRICOLOR “, sector imprenta y serigrafía fundada en San Salvador en el año de 1978, sus ventas actuales andan entre ¢ 40.000.00 y ¢ 50.000.00 colones mensuales.

CAPACITACION RECIBIDA:

Se enteró por el periódico de los cursos ofrecidos por FUSADES-PROPEMI y recibió los seminarios de TECNICAS DE SERIGRAFIA, FINANZAS Y PERSONAL en las instalaciones de FUSADES. Los cursos fueron de una semana como promedio y el costo fue de ¢ 2.500.00 pagados personalmente.

IMPACTO DE LA CAPACITACION:

En su opinión la capacitación recibida le ha ofrecido beneficios para adiestrar al personal nuevo de su empresa para que puedan desempeñarse mejor en aspectos técnicos (manejo de tintas y colores). También ha observado que el personal se siente mejor como consecuencia del trato recibido, hay mejor disciplina y más colaboración. Sus ingresos por ventas han mejorado, siente que maneja mejor sus finanzas. Estaría en disposición de recibir otros cursos, pero en el mediano plazo, siempre en aspectos técnicos, también recomendaría a otros colegas que se capaciten como él. Tanto los instructores como la metodología, contenidos y los horarios de los seminarios le parecieron muy bien.

CASO No. 2

DATOS GENERALES DEL MICROEMPRESARIO:

Sra. Miriam del Carmen de Henríquez, persona de 45 años, casada residente en San Salvador, con 7 años de trabajar su micro empresa, la fundó por iniciativa propia, vive con un grupo familiar de cuatro personas.

DATOS DE LA EMPRESA:

Nombre : "CONFECCIONES MIRIAM", sector Corte y Confección, esta microempresa fue fundada en San Salvador en el año de 1978, las ventas están dentro del rango de los ¢ 15.000.00 colones mensuales. El segmento de la misma se puede calificar en Subsistencia, con utilidades mayores a un salario mínimo. (Mayores que ¢ 1,260 al mes)

CAPACITACION RECIBIDA:

Se enteró por una amiga de los cursos ofrecidos por FADEMYPE y recibió el curso de ALTA COSTURA, en las instalaciones de FADEMYPE, el cual fue de dos meses y el costo fue de ¢ 500.00 colones, pagados por su cuenta.

IMPACTO DE LA CAPACITACION:

En su opinión la capacitación recibida le ha ofrecido beneficios para mejorar la calidad de la confección de la ropa, tanto en su diseño como en su acabado estaría en disposición de recibir otros cursos, siempre en aspectos técnicos de corte y patrones, también recomendaría a otros colegas que se capaciten como ella. Los instructores como la metodología le parecieron muy bien; sin embargo en cuanto a los horarios preferiría que fueran los días sábados de 2 a 6 de la tarde.

CASO No. 3

DATOS GENERALES DEL MICROEMPRESARIO:

Sra. Thelma Alfaro, persona de 46 años, soltera residente en San Salvador, con estudios de Tercer año de Psicología con tres años de trabajar en su micro empresa, la fundó por iniciativa propia, su grupo familiar es de tres personas.

DATOS DE LA EMPRESA:

Nombre : CONFECCION A LA MEDIDA, sector corte y confección, fundada en San Salvador en el año de 1997, sus ventas actuales se encuentran dentro del rango de los ¢ 15.000.00 colones mensuales. El segmento de la misma se puede calificar en

Subsistencia, con utilidades mayores a un salario mínimo. (Mayores que ¢ 1,260 al mes)

CAPACITACION RECIBIDA:

Se enteró por el periódico de los cursos ofrecidos por ADT, ASI y FADEMYPE, recibió cursos Administrativos Técnicos en las instalaciones de las Asociaciones antes mencionadas. Los cursos duraron de uno a cuatro meses y el costo fue de ¢ 1.000 colones, pagados personalmente.

IMPACTO DE LA CAPACITACION:

En su opinión la capacitación recibida le ha ofrecido beneficios para mejorar técnicas de trabajo y aspectos administrativos. También ha mejorado aspectos personales en cuanto a tener mejor motivación, mayor capacidad, Estaría en disposición de recibir otros cursos, siempre en aspectos técnicos y administrativos, también recomendaría a otras colegas que se capaciten como ella. Tanto los instructores como la metodología y los horarios de los seminarios le parecieron muy bien.

CASO No. 4

DATOS GENERALES DEL MICROEMPRESARIO:

Sra. Eleonora de Escalante, persona de 55 años, casada residente en San Salvador, Secretaria, actualmente estudia inglés, con cuatro años de trabajar su micro empresa, la fundó por iniciativa propia, su grupo familiar es de cuatro personas.

DATOS DE LA EMPRESA:

Nombre : “B’NOR-DESIGNER FASHION “ sector Corte y Confección, fundada en San Salvador en el año de 1997, sus ventas no pasan de ¢ 15.000.00 colones mensuales. El segmento de la misma se puede calificar en Subsistencia, con utilidades mayores a un salario mínimo. (Mayores que ¢ 1,260 al mes)

CAPACITACION RECIBIDA:

Se enteró por teléfono de los cursos ofrecidos por ASI, ANEP, INSAFORP y recibió los cursos de ALTA COSTURA y aspectos ADMINISTRATIVOS , en las instalaciones de la Asociaciones antes mencionadas. Los cursos fueron de cuatro meses de duración y el costo promedio fue de ¢ 1.000 colones los cuales pagó de sus propios recursos.

IMPACTO DE LA CAPACITACION:

En su opinión la capacitación recibida le ha ofrecido beneficios para mejorar aspectos técnicos como el control de calidad, mejora del proceso de corte, sus ingresos por ventas también han mejorado. Estaría en disposición de recibir otros cursos; en aspectos técnicos, administrativos y otros; también recomendaría a otros colegas que se capaciten como ella. Tanto los instructores como la metodología y los horarios de los seminarios le parecieron muy bien.

CASO No. 5

DATOS GENERALES DEL MICROEMPRESARIO:

Sra. Beatriz Rosales, persona de 37 años, soltera residente en San Salvador, con estudios de Comunicaciones, con 8 años de trabajar su micro empresa, la fundó por casualidad, su grupo familiar es de tres personas.

DATOS DE LA EMPRESA:

Nombre : "EDITORIAL ARCO IRIS ", sector Impresión de Libros fundada en San Salvador en el año de 1993, sus ventas actuales andan en el rango de los ¢ 30.000 colones mensuales. El segmento de la misma se puede calificar en Acumulación Simple.

CAPACITACION RECIBIDA:

Se enteró por comunicación directa de los cursos ofrecidos por la Cámara de Comercio y ACACES, recibió los cursos de VENTAS, MERCADEO y CONTABILIDAD en las instalaciones de dichas Asociaciones . El curso fue de tres días y el costo fue de ¢ 150.00 colones pagados por cuenta propia.

IMPACTO DE LA CAPACITACION:

En su opinión la capacitación recibida le ha ofrecido beneficios, para desempeñarse mejor en el puesto que ocupa, los ingresos por ventas son mayores, siente que maneja con más eficiencia la parte de mercadeo por la actualización de técnicas. Estaría en disposición de recibir otros cursos, siempre en aspectos de mercadeo, también recomendaría a otros colegas que se como ella. Tanto los instructores como la metodología le parecieron bien. En cuanto a la duración siente que fue muy corta, respecto a los horarios le parecieron están accesibles.

CASO No. 6

DATOS GENERALES DEL MICROEMPRESARIO:

Sra. Esperanza García, persona de 55 años, acompañada, con cinco años de trabajar en su micro empresa, la fundó por iniciativa propia, su grupo familiar es de una persona.

DATOS DE LA EMPRESA:

Nombre : “CONFECCIONES LARISSA“, sector Corte y Confección, fundada en San Salvador en el año de 1996, sus ventas no pasan de ¢15.000.00 colones mensuales. El segmento de la misma se puede calificar en Subsistencia, con utilidades mayores a un salario mínimo. (Mayores que ¢ 1,260 al mes)

CAPACITACION RECIBIDA:

Se enteró de la capacitación, siendo Socia de FADEMYPE y recibió el seminario de TECNICAS ADMINISTRATIVAS en las instalaciones de AMPES y FADEMYPE, el costo de los cursos fue variable pero accesible.

IMPACTO DE LA CAPACITACION:

En su opinión la capacitación recibida le ha ofrecido mejor organización de su negocio para ser mejor micro empresaria, en cuanto al trato de sus empleados existe mejor comunicación y en los aspectos técnicos la producción se ha incrementado. Estaría en disposición de recibir otros cursos pero en aspectos técnicos como diseño, también recomendaría a otros colegas que se capaciten como ella. Los instructores como la metodología y los horarios estuvieron muy bien.

CASO No. 7

DATOS GENERALES DEL MICROEMPRESARIO:

Sra. Maritza Melara, persona de 34 años, casada residente en San Salvador, Bachiller, con 3 años de trabajar su micro empresa, la fundó por iniciativa propia, su grupo familiar es de cuatro personas.

DATOS DE LA EMPRESA:

Nombre : “LIBRERÍA Y PAPELERIA ESPAÑA“, sector Librería, fundada en San Salvador en el año de 1998, sus ventas actuales son de ¢ 15.000.00 colones mensuales aproximadamente. El segmento de la misma se puede calificar en Subsistencia, con utilidades mayores a un salario mínimo. (Mayores que ¢ 1,260 al mes)

CAPACITACION RECIBIDA:

Fue invitada por CONAPES, FADEMYPE, recibió los cursos de VENTAS, CONTABILIDAD, ATENCION AL CLIENTE, RELACIONES PUBLICAS, etc. los cursos tuvieron una duración de un mes y sin ningún costo.

IMPACTO DE LA CAPACITACION:

La capacitación recibida le ha beneficiado mejorando la empresa aunque lo que se refiere a ventas no se han incrementado. Estaría en disposición de recibir otros cursos, siempre en aspectos de ventas, costos y RR.PP., también recomienda a otros colegas que se capaciten. Tanto los instructores como la metodología y los horarios de los seminarios fueron excelentes.

CASO No. 8

DATOS GENERALES DEL MICROEMPRESARIO:

Sra. Gloria Aminta Hernández, soltera de 40 años, residente en Salvador, estudios de noveno grado, actualmente estudia inglés, con 6 años de trabajar su micro empresa, la fundó por iniciativa propia, su grupo familiar es de cuatro personas.

DATOS DE LA EMPRESA:

Nombre : MODAS "GLORIA", sector corte y confección, fundada en San Salvador en el año de 1995, sus ventas actuales no pasan de ¢ 15.000.00 mensuales. El segmento de la misma se puede calificar en Subsistencia, con utilidades mayores a un salario mínimo. (Mayores que ¢ 1,260 al mes)

CAPACITACION RECIBIDA:

Se enteró por medio de una de sus clientas, de los cursos ofrecidos por FADEMYPE y recibió un curso de ALTA COSTURA, en las instalaciones de ASI, la capacitación duro cuatro meses el costo fue de ¢ 500.00 a ¢ 1.000.00 colones

IMPACTO DE LA CAPACITACIÓN:

En su opinión la capacitación recibida le ha ofrecido mejoría en aspectos técnicos en el acabado, corte y patronaje y la atención del servicio al cliente es mejor el rendimiento del personal se siente mejor como consecuencia del curso recibido. Recomienda a otros colegas que se capaciten como ella. Los instructores como la metodología le parecieron muy buenos; en cuanto al horario preferiría que sean de 2 a 6 p.m.

CASO No. 9

DATOS GENERALES DEL MICROEMPRESARIO:

Sr. Luis Vásquez López, persona de 47 años, casado residente en San Salvador, con estudios universitarios, con 14 años de trabajar su micro empresa, la fundó por iniciativa propia, su grupo familiar es de tres personas.

DATOS DE LA EMPRESA:

Nombre: "EDITORIAL LIS", sector Impresos de Libros, fundada en San Salvador en el año de 1987, sus ventas actuales andan en el rango de los 40.000.00 a 50.000.00 colones mensuales. Esta es una empresa en el segmento Micro Tope, o de Acumulación Ampliada.

CAPACITACION RECIBIDA:

Se enteró por el periódico de los cursos ofrecidos por FUSADES-PROPEMI y recibió el seminario en CONTABILIDAD, VENTAS Y ADMINISTRACION, en las instalaciones de FUSADES, el curso fue de un mes y el costo de ¢ 500.00 colones pagados personalmente.

IMPACTO DE LA CAPACITACION:

Como consecuencia de la capacitación recibida, ha observado mejor rendimiento de sus empleados, mejor orden con la contabilidad y organización del equipo de ventas, también se han mejorado el proceso de ordenes de trabajo. Estaría en disposición de recibir otros cursos, siempre en aspectos administrativos, recomienda a otros colegas que se capaciten como él. Tanto los instructores como la metodología, contenidos y los horarios de los seminarios le parecieron muy bien.

CASO No. 10

DATOS GENERALES DEL MICROEMPRESARIO:

Sr. Guillermo Arturo Vaquerano, persona de 41 años, acompañado residente en San Salvador, bachiller, con 16 años de trabajar su micro empresa, la fundó por iniciativa propia, su grupo familiar es de cuatro personas.

DATOS DE LA EMPRESA:

Nombre : “TROQUELES GRAFICOS E IMPRESOS “, sector imprenta fundada en San Salvador en el año de 1985, sus ventas actuales son de ¢ 50.000.00 colones mensuales. Empresa calificada como Micro Tope, o de Acumulación Ampliada.

CAPACITACION RECIBIDA:

Fue invitado por parte de ACOASEIG a participar en el curso de ASPECTOS GERENCIALES ADMINISTRATIVOS; en el Hotel Marriot, el curso duro tres días y el costo fue ¢ 800.00 colones, pagados personalmente.

IMPACTO DE LA CAPACITACIÓN:

En su opinión la capacitación recibida le ha ofrecido beneficios para la aplicación de nuevas técnicas, sus ingresos por ventas han mejorado. Está en la disposición de recibir otros cursos, en aspectos administrativos, recomienda a otros colegas que se capaciten como él. Tantos los instructores como los horarios le parecieron muy bien, pero respecto a las recomendaciones siente que son limitativas por no tener el dinero para adquirir el equipo sugerido en el seminario.

CASO No. 11

DATOS GENERALES DEL MICROEMPRESARIO:

Sr. José Jacinto Rodríguez, persona de 36 años, casado residente en San Salvador, con estudios de primaria, con 7 años de trabajar su micro empresa, la fundó por iniciativa propia, su grupo familiar es de seis personas.

DATOS DE LA EMPRESA:

Nombre : “BEST PRINT “, sector imprenta, fundada en San Salvador en el año de 1994, sus ventas actuales no exceden los ¢ 50.000.00 colones mensuales. Esta empresa está considerada como Micro Tope, o de Acumulación Ampliada.

CAPACITACION RECIBIDA:

Fue invitado por parte de ACOASEIG para asistir al curso de ADMINISTRACION Y ELABORACION Y COSTOS DE VENTA, en la instalaciones del HOTEL CAMINO REAL y en el local de ACOASEIG, con una duración de 8 horas y el costo fue de ¢ 175.00, cantidad simbólica por estar una parte subsidiada por la cooperativa.

IMPACTO DE LA CAPACITACION:

En su opinión la capacitación recibida le ha beneficiado en llevar en mejor orden la documentación de las operaciones; y en aspectos técnicos como el cuidado de la maquinaria. También ha observado que el personal esta más ordenado y llevan

mejor control. Está en la disposición de recibir otros cursos en aspectos administrativos, también recomendaría a otros colegas que se capaciten como él. Tanto los instructores como la metodología y los horarios de los cursos le parecieron excelentes.

CASO No. 12

DATOS GENERALES DEL MICROEMPRESARIO:

Sr. Ricardo Javier Oyarbide, persona de 36 años, casado residente en San Salvador, con estudios de Tercer año de Ingeniería Industrial, con siete meses de trabajar su micro empresa, la fundó por iniciativa propia, su grupo familiar es de tres personas.

DATOS DE LA EMPRESA:

Nombre: "EXOTIC CAR WASH", servicios de Lavado de Vehículos, fundada en San Salvador este año 2001 en el mes de febrero, sus ventas actuales no pasan los 15.000.00 colones mensuales. El segmento de la misma se puede calificar en Subsistencia, con utilidades mayores a un salario mínimo. (Mayores que ¢ 1,260 al mes)

CAPACITACION RECIBIDA:

Se enteró por el periódico de los cursos ofrecidos por FEPADE; y recibió los seminarios de ASPECTOS FINANCIEROS Y PLANEACION ESTRATEGICA, en las instalaciones de FEPADE, los cursos fueron de una semana y el costo fue de 2.500.00 colones, pagados de su propio bolsillo.

IMPACTO DE LA CAPACITACION:

En su opinión la capacitación recibida le ha ofrecido beneficios para planificar mejor el trabajo, hacerle frente a la competencia y comprender más sus finanzas, sus ingresos por ventas han mejorado. También ha observado mejor disciplina en su personal. Estaría en disposición de recibir otros cursos, siempre en aspectos administrativos, también recomendaría a otros colegas que se capaciten como él. Tanto los instructores como la metodología y los horarios de los seminarios le parecieron muy bien.

CASO No. 13

DATOS GENERALES DEL MICROEMPRESARIO:

Srita. Claudia Urias, persona de 21 años, soltera residente en San Salvador, estudiante de Tercer año de Administración de Empresas, trabaja en su Micro empresa formada por un grupo familiar, tiene aproximadamente 20 años de fundada.

DATOS DE LA EMPRESA:

Nombre : "LACTEOS MONTEVERDE", sector venta de productos lácteos, fundada en San Salvador en el año de 1980, sus ventas actuales son en promedio de 30.000 colones mensuales. Esta es una empresa en el Segmento de Acumulación Simple.

CAPACITACION RECIBIDA:

Se enteró por el periódico de los cursos ofrecidos por FEPADE y recibió el seminario de INNOVACION EN EL EFECTO DE LA COMPETITIVIDAD EN LA MICRO EMPRESA, en las instalaciones del Hotel Camino Real, tuvo una duración de ocho horas y sin ningún costo.

IMPACTO DE LA CAPACITACION:

En su opinión la capacitación recibida le ha ofrecido beneficios para adiestrar mejor al personal, para que puedan desempeñarse mejor en aspectos técnicos. También le ha servido para innovar y diversificar las ventas, mejorar la calidad de los productos. Estaría en disposición de recibir otros cursos, recomienda a otros colegas que se capaciten como ella. Tanto los instructores como la metodología y los horarios le parecieron muy bien.

CASO No. 14

DATOS GENERALES DEL MICROEMPRESARIO:

Sra. Fátima de Minero, persona de 35 años, casada residente en San Salvador, con estudios de Tercer año de Psicología con 5 años de trabajar su micro empresa, la fundó por casualidad, su grupo familiar es de tres personas.

DATOS DE LA EMPRESA:

Nombre : " SUPER CAROLINA ", sector Comercio, fundada en San Salvador en el año de 1996, sus ventas actuales no pasan de ¢ 30.000.00 colones mensuales. Esta es una empresa del segmento Acumulación Simple.

CAPACITACION RECIBIDA:

Fue invitada por la Compañía COCA COLA, con el apoyo de INSAFORP al curso de COMERCIALIZACION, en las instalaciones de la Feria Internacional, la duración del curso fue de ocho horas, sin ningún costo.

IMPACTO DE LA CAPACITACION:

En su opinión la capacitación recibida le ha ofrecido beneficios para mejorar la atención al cliente y tener mejor conocimiento de precios de los productos. Estaría en disposición de recibir otros cursos, como mejorar las ventas y las utilidades, también recomendaría a otros colegas que se capaciten como ella. Tanto los instructores como la metodología y los horarios le parecieron muy buenos.

CASO No. 15

DATOS GENERALES DEL MICROEMPRESARIO:

Sr. Juan Carlos Trigueros, persona de 27 años, casado residente en San Salvador, con estudios de Bachillerato, con ocho meses de trabajar su micro empresa, la fundó por iniciativa propia, su grupo familiar es de cuatro personas.

DATOS DE LA EMPRESA:

Nombre : "EXTREME CAR WASH ", servicios de Limpieza de vehículos, fundada en San Salvador en enero de 2001 sus ventas actuales promedio son de ¢ 15.000.00 mensuales. El segmento de la misma se puede calificar en Subsistencia, con utilidades mayores a un salario mínimo. (Mayores que ¢ 1,260 al mes)

CAPACITACION RECIBIDA:

Se enteró por el periódico de los cursos ofrecidos por INSAFORP y recibió el curso de SERVICIO AL CLIENTE; en las instalaciones de FUSAL, el curso fue de dos días y el costo de ¢ 350.00 colones.

IMPACTO DE LA CAPACITACION:

En su opinión la capacitación recibida le ha ofrecido beneficios para relacionarse mejor con los clientes. Estaría en disposición de recibir otros cursos, relacionados con el incremento de las ventas, también recomendaría a otros colegas que se capaciten como él. Tanto los instructores como la metodología y los horarios le parecieron buenos.

CASO No. 16

DATOS GENERALES DEL MICROEMPRESARIO:

Sra. Irma Argueta, persona de 30 años, soltera residente en San Salvador, con estudios de Bachillerato con 2 años de trabajar su micro empresa, la fundó por iniciativa propia, su grupo familiar es de dos personas.

DATOS DE LA EMPRESA:

Nombre "MARTIN-ESTILISTA ", servicio de belleza, fundada en San Salvador en el año de 1999, sus ventas actuales promedio son de 15.0000.00 mensuales. El segmento de la misma se puede calificar en Subsistencia, con utilidades mayores a un salario mínimo. (Mayores que ¢ 1,260 al mes)

CAPACITACION RECIBIDA:

Se enteró en el periódico de un seminario por parte de la Cámara de Comercio al curso ofrecido de principios de CONTABILIDAD para micro empresa dicho curso lo recibió en las instalaciones de la Cámara de Comercio; el curso tuvo una duración de dos días y el costo fue de 300.00 colones.

IMPACTO DE LA CAPACITACION:

Según su opinión la capacitación recibida le enseñó teóricamente a conocer lo que es la contabilidad, y también en la práctica aplicada a la micro empresa le ha ayudado a sacar mejor los costos. Estaría en disposición de recibir otros cursos sobre el Mercado y las ventas, también recomienda a otros colegas que se capaciten como ella. Los capacitadores y los horarios de los seminarios le parecieron muy bien.

CASO No. 17

DATOS GENERALES DEL MICROEMPRESARIO:

Sr. Salvador Larín, persona de 48 años, casado residente en Sonsonate, con estudios de Bachiller, con 23 años de trabajar la micro empresa, la fundó por iniciativa propia, con otros asociados, su grupo familiar es de seis personas.

DATOS DE LA EMPRESA:

Nombre : "COOPERATIVA YUTATHUI DE R.L.", sector de Lácteos y Cárnicos, fundada en Sonsonate en el año de 1978, sus ventas actuales no pasan de 30.000.00 colones mensuales.

CAPACITACION RECIBIDA:

Fue invitado por parte de CONACYT, INSAFORP, FEPADE; a los cursos ofrecidos de CINCO S, CALIDAD TOTAL y MERCADEO, en las instalaciones de FUSAL y HOTEL MARRIOT, los cursos fueron de cuatro días y el costo fue de ¢ 1.500.00 colones.

IMPACTO DE LA CAPACITACION:

En su opinión la capacitación recibida le ha ofrecido ampliar más sus conocimientos y actualización en administración. También ha observado varios cambios técnicos y operativos en cuanto a ordenamiento de las herramientas, búsqueda de mejor calidad y precios competitivos. Estaría en disposición de recibir otros cursos, pero en aspectos técnicos, de manipulación de alimentos derivados de la leche. También recomienda a otros colegas que se capaciten como él. Tanto los instructores como los horarios le parecieron muy buenos.

CASO No. 18

DATOS GENERALES DEL MICROEMPRESARIO:

Sr. Emilio Antonio Córdova, persona de 45 años, casado residente en San Salvador, con estudios de Bachillerato, tiene 27 años de trabajar su micro empresa, la fundó por iniciativa propia, su grupo familiar es de cuatro personas.

DATOS DE LA EMPRESA:

Nombre : "MOLDURAS EMILIO ", sector servicios de enmarcado de títulos y pinturas; fundada en San Salvador en el año de 1974, sus ventas actuales no sobrepasan de ¢ 30.000.00 colones mensuales. Esta empresa está en el Segmento de Acumulación Simple.

CAPACITACION RECIBIDA:

Se enteró por el periódico de los cursos ofrecidos por FUSADES-PROPEMI, y recibió el seminario BEDEL – Bases Esenciales De Libre Empresa y Principios Básicos de Contabilidad, en las instalaciones de FUSADES; el seminario duró tres meses y el costo fue gratuito.

IMPACTO DE LA CAPACITACION:

Como beneficio de la capacitación recibida le ayudó mucho a mejorar el ordenamiento de ideas para planificar el trabajo; en cuanto a aspectos técnicos sirvió para conocer otro tipo de maquinaria lo cual mejoró las ventas y las utilidades; también los empleados tuvieron un cambio conductual en cuanto a atender mejor a los clientes y mayor seguridad en lo que hacen. Estaría en disposición de recibir otros cursos en aspectos operativos, recomienda a otros colegas que se capaciten como él. La metodología y los contenidos, le parecieron muy bien; en cuanto a los horarios preferiría que fueran los fines de semana.

Apéndice “B”

Glosario de Términos Utilizados:

Andragogía: Educación de Adultos.

Analfabetas: Población de 10 años y más, que no sabe leer ni escribir.

Educación Formal: Se le llama a la adquirida por el individuo en los niveles parvulario, básica, secundaria o media, superior no universitaria y universitaria; es según los pedagogos contemporáneos, la provisión del sujeto de enseñanza, de los instrumentos básicos de la cultura.

Formación profesional: Se define como un proceso de transferencia, recepción, análisis y discusión de conocimientos en un proceso de ida y vuelta entre el formador y el sujeto de aprendizaje. La formación profesional está estrechamente ligada al campo productivo y su principal propósito es generar en los sujetos habilidades y destrezas orientadas a mejorar su dominio en el campo técnico de la producción. La formación profesional es parte de la educación formal del individuo.

Hogar: Personas o grupo de personas unidas por lazos familiares o amistosos que comparten una misma vivienda y que tienen una administración presupuestaria de alimentación en común.

Ingreso: Monto total percibido durante un período establecido en dinero o en especie y otras fuentes tales como comisiones, bonificaciones, rentas, remesas y ayudas familiares, pensiones, jubilaciones, intereses, alquileres, donaciones, utilidades etcétera.

Ocupados: Personas económicamente activas que tienen un trabajo del cual obtienen una remuneración o ganancia, o trabajan sin pago en dinero en un establecimiento de tipo familiar.

OIT: Organización Internacional del Trabajo.

Población en Edad de Trabajar (PET): También llamada población en edad activa, está integrada por las personas de 10 y más años de edad, que de acuerdo a la realidad socioeconómica del país se encuentran aptas para trabajar.

Población Económicamente Activa (PEA): Grupo poblacional constituido por las personas que estando en edad de trabajar, efectivamente forman parte de la fuerza de trabajo al mantenerse en una ocupación o buscarla activamente.

Población Total: El conjunto de habitantes que residen en los hogares particulares de las diferentes regiones del país.

Salario: Retribución monetaria y / o en especie que el trabajador recibe en forma semanal, quincenal o mensual por la realización de servicios por su trabajo. Formará parte del salario, el aguinaldo proporcional y las comisiones.

Sector Informal: Segmento del mercado de trabajo compuesto por asalariados y trabajadores familiares ocupados en establecimientos de menos de cinco trabajadores, y trabajadores por cuenta propia y patronos de empresas con menos de cinco trabajadores en ocupaciones de tipo no profesional, técnico, gerencial o administrativos.

Sector Formal: Segmento del mercado de trabajo compuesto por asalariados y trabajadores en establecimientos de 5 o más trabajadores y trabajadores por cuenta propia y patronos de empresas de 5 o menos trabajadores que desempeñan ocupaciones de tipo profesional, técnico, administrativo y gerencial.

Apéndice “C”

Sugerencias para incorporar algunas preguntas en la boleta de encuesta de hogares.

Sección 2: Características de la Educación.

1. Derivando de la pregunta 203: Estudia Actualmente o Asiste a un centro maternal o guardería? Se sugiere con la respuesta negativa, la que lleva la secuencia a la No. 221 incorporar en esa pregunta (221) ¿Porqué no estudia Actualmente? Las opciones “No me interesa”; “Mi negocio me lo impide” y “No lo considero necesario”. Existe la opción de respuesta “Necesita trabajar” pero sería conveniente separar la calidad de patrono de la de asalariado, lo cual se reflejaría mejor en forma directa con esta opción de respuesta.
2. Incorporar en la boleta, en la misma sección 2, Características de la Educación, pregunta 206, la opción “Educación a Distancia”, modalidad a la que podría acudir el microempresario, dado que no le interrumpe su jornada de trabajo, por ser sábados o domingos.
3. Incorporar la pregunta para personas con clave 2 en la 203, ¿Planea seguir estudiando en el futuro? Con opciones de nivel, por ejemplo: (si la respuesta es sí), educación básica, bachillerato, superior no universitaria (técnicos), superior universitaria, post-grado, seminarios de capacitación y otros.
4. En la Boleta Sección 11, Microempresas, sección Capacitación, Incorporar la pregunta: ¿Cómo se enteró (informó) de la capacitación? Con las opciones posibles: por invitación directa; por medio de la radio; por medio de periódico y por otros medios.